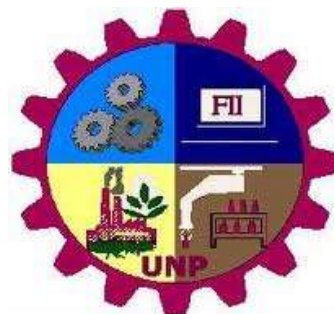


**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**



**TESIS**

**“PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA  
LAS MYPES DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE PIURA -  
AÑO 2015”**

**PRESENTADO POR:  
KEVIN MARTÍN ARRUNÁTEGUI CARDOZA**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**Piura, Perú**

**2018**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**



**TESIS**

**“PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA  
LAS MYPES DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE PIURA -  
AÑO 2015”**

**PRESENTADO POR:  
KEVIN MARTÍN ARRUNÁTEGUI CARDOZA**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
GESTIÓN INDUSTRIAL**

**Piura, Perú  
2018**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**



**“PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA  
LAS MYPES DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE PIURA -  
AÑO 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

---

**BACH. KEVIN MARTÍN ARRUNÁTEGUI CARDOZA**

**TESISTA**

---

**DR. JULIO CESAR JIMÉNEZ CHAVESTA**

**ASESOR**

# DECLARACIÓN JURADA

## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS

Yo: **ARRUNATEGUI CARDOZA KEVIN MARTIN**, identificado con **CU /DNI N° 72891556**, Bachiller de Facultad de INGENIERIA INDUSTRIAL, escuela Profesional de Ingeniería Industrial y domiciliado en calle/Jirón/Av **LLOQUE YUPANQUI 2209 – CHICLAYITO – CASTILLA**, del Distrito de **CASTILLA**, Provincia de **Piura**, Departamento de **Piura**.  
Celular:....981616784.....

Email:.....kevin\_arrunategui@hotmail.com.....

**“PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA LAS MYPES DE CARPINTERIA EN LA PROVINCIA DE PIURA – AÑO 2015”**

DECLARO BAJO JURAMENTO: que la tesis que presento es original e inédita, no siendo copia parcial ni total de una tesis desarrollada, y/o realizada en el Perú o en el Extranjero, en caso contrario de resultar falsa la información que proporciono, me sujeto a los alcances de lo establecido en el Art. N° 411, del código Penal concordante con el Art. 32° de la Ley N° 27444, y Ley del Procedimiento Administrativo General y las Normas Legales de Protección a los Derechos de Autor. En fe de lo cual firmo la presente.

Piura, 25 de octubre del 2018

.....  
DNI N° 72891556

Artículo 411.- El que, en un procedimiento administrativo, hace una falsa declaración en relación con hechos o circunstancias que le corresponde probar, violando la presunción de veracidad establecida por ley, será reprimido con pena privativa de libertad no menor de uno ni mayor de cuatro años.

Art. 4. Inciso 4.12 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales –RENATI Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016-SUNEDU/CD

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**



**“PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA  
LAS MYPES DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE PIURA -  
AÑO 2015”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**APROBADA POR LOS JURADOS**

---

**DR. VÍCTOR HUGO RAMÍREZ ORDINOLA**  
**PRESIDENTE**

---

**MBA. VÍCTOR ENRIQUE CRISANTO PALACIOS**  
**SECRETARIO**

---

**DR. FRANCISCO JAVIER CRUZ VÍLCHEZ**  
**VOCAL**





## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Los Miembros del Jurado Calificador de la Tesis denominada: «**PROPUESTA DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO PARA LAS MYPES DE CARPINTERÍA EN LA PROVINCIA DE PIURA - AÑO 2015**», presentado por **KEVIN MARTÍN ARRUNÁTEGUI CARDOZA** Bachiller de la Escuela profesional en **INGENIERÍA INDUSTRIAL** asesorado por el **Dr. JULIO CESAR JIMÉNEZ CHAVESTA**, Reunidos para la sustentación de ésta y luego de escuchar su exposición y las respuestas a las preguntas formuladas, la declaran:



Con el Calificativo:

APROBADA

BUENO

En consecuencia el sustentante se encuentra **apto** para recibir el título profesional de **INGENIERO INDUSTRIAL** conforme a Ley.

PIURA, 11 de Octubre del 2018

Dr. VÍCTOR HUGO RAMÍREZ ORDINOLA  
PRESIDENTE – JURADO CALIFICADOR

MBA. VÍCTOR ENRIQUE CRISANTO PALACIOS  
SECRETARIO – JURADO CALIFICADOR

Dr. FRANCISCO JAVIER CRUZ VÍLCHEZ  
VOCAL – JURADO CALIFICADOR

## *DEDICATORIA*

*Dedico este proyecto a:*

*Dios Padre santo quien guía mi vida.*

*Mis Padres Henry y Norma, por mostrarme  
el camino hacia la superación.*

*Mi asesor Julio Jiménez por brindarme su  
tiempo.*

## **AGRADECIMIENTO**

Dios tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda, y cuando caigo y me pones a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta que los pones en frente mío para que mejore como ser humano, y crezca de diversas maneras

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias a mi madre tus esfuerzos son impresionantes y tu amor es para mí invaluable me has proporcionado todo y cada cosa que he necesitado. Tus enseñanzas las aplico cada día, tus ayudas fueron fundamentales para la culminación de mi tesis, no sé dónde me encontraría de no ser por tu compañía, y tu amor.

Por la culminación de la tesis agradezco a mi asesor Dr. Julio Jiménez que me ayudo con las inquietudes durante todo el desarrollo de esta investigación por brindarme su tiempo, a la institución Dirección regional de la producción Piura en particular al Ing. Agustín Campos, quien me brindo la información necesaria para hacer posible este proyecto y a las demás personas que de una u otra manera aportaron para el desarrollo de la tesis.



## RESUMEN

En el año 2015 se realizó el estudio en torno a mypes de carpintería de la provincia de Piura que propone el desarrollo de habilidades y competencias de los micro empresarios y sus colaboradores, a través de capacitación y asistencia técnica, en tres ejes temáticos: gestión empresarial, procesos productivos y articulación al mercado, teniendo como finalidad hacer frente a las debilidades de las micro empresas de este sector, que se han visto desplazadas del mercado por la llegada de las grandes tiendas comerciales como “MAESTRO”, “SODIMAC” y “PROMART”.

Para determinar las necesidades y debilidades de las Mypes se aplicó una encuesta y como resultado se establecieron las temáticas de capacitación y asistencia técnica tales como: “Formalización empresarial”, “Como venderle al estado”, “Apalancamiento financiero y manejo tributario”, “Estructura de costos”, “Mejora de procesos productivos”, “Optimización de uso de maquinaria”, “Planificación de la producción”, “Seguridad y salud en el trabajo”, “Técnicas de Marketing”, “Búsqueda de mercado”, “Alianzas estratégicas”.

Los cursos de capacitación serán desarrollados una vez al mes, a lo largo de un año, las asistencias técnicas se establecieron que serán una vez al mes como mínimo para dinamizar el desarrollo y la obtención de buenos resultados

Los beneficios que se esperan obtener del estudio son: un incremento del 21.12% en acceso a la banca formal, un incremento del 46.12 % en el uso de equipos de protección personal para evitar riesgos contra accidentes, un incremento del 16.43% de la producción.

**Palabras clave: Procesos productivos, Apalancamiento financiero, Alianzas estratégicas, Desarrollo empresarial.**

## **ABSTRACT**

In 2015, the study was conducted around carpentry mypes in the province of Piura, which proposes the development of skills and competencies of micro entrepreneurs and their collaborators, through training and technical assistance, in three thematic areas: business management , productive processes and articulation to the market, with the purpose of addressing the weaknesses of the micro companies in this sector, which have been displaced from the market by the arrival of the big commercial stores such as "MAESTRO", "SODIMAC" and "PROMART".

To determine the needs and weaknesses of the Mypes, a survey was applied and as a result the training and technical assistance topics were established such as: "Business formalization", "How to sell to the state", "Financial leverage and tax management", "Structure of costs ", " Improvement of productive processes ", " Optimization of use of machinery ", " Planning of production ", " Safety and health at work ", " Marketing techniques ", " Market research ", " Strategic alliances ".

The training courses will be developed once a month, over a year, technical assistance was established that will be at least once a month to boost the development and obtain good results.

The benefits that are expected to be obtained from the study are: an increase of 21.12% in access to formal banking, an increase of 46.12% in the use of personal protective equipment to avoid risks against accidents, an increase of 16.43% of production.

**Key words: Productive processes, Financial leverage, Strategic alliances, Business development.**

## INDICE GENERAL

Paginas preliminares.....	i
Dedicatoria.....	v
Agradecimientos.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice General.....	ix
Índice de cuadros .....	xiii
Índice de figuras .....	xiv
Introducción.....	xv
<b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>1</b>
1.1. Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2. Formulación del Problema.....	3
1.3. Objetivos.....	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
1.4. Justificación de la Investigación.....	4
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>5</b>
2.1. La Micro Y Pequeña Empresa (Mype).....	5
2.1.1. Definición De Las Mypes.....	5
2.1.2. Las Mypes En El Sector Industria Ligera.....	6
2.1.3. Características Generales Mypes.....	7
2.1.4. Desarrollo Económico Local.....	8
2.2. Oportunidades De Desarrollo.....	10
2.2.1 Programa Compras A Myperú (Como Alternativa De Desarrollo) .....	10
2.2.2. Gestión Empresarial.....	14
2.2.3. Tecnología De Producción.....	14
2.2.4. Articulación De Mercado.....	15
2.3. Plan Estratégico.....	16
2.3.1. Definición De Planeamiento Estratégico.....	16

2.3.2.	Plan de Acción.....	17
2.3.3.	Conceptualización de la visión y la misión de una Empresa.....	18
2.3.4.	Control De La Estrategia.....	19
2.4	La Asociatividad.....	21
2.4.1.	Definición De La Asociatividad.....	21
2.4.2.	Características De La Asociatividad.....	21
2.4.3.	Tipos De Asociatividad.....	22
2.5.	Competitividad.....	23
2.5.1.	Los Elementos De La Ventaja Competitiva.....	23
2.6.	Aspectos Conceptuales Y Metodológicos De La Ciiu.....	25
2.7.	Antecedentes.....	29
	<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....</b>	<b>31</b>
3.1.	Modelo Teórico de la Investigación.....	31
3.1.1	Diseño de la Investigación.....	31
3.2.	Tipo de Investigación.....	31
3.3.	Técnicas de Análisis y Proceso de Información.....	32
3.3.1.	Fuentes de Información.....	32
3.3.2.	Población y Muestra.....	32
3.3.3.	Técnicas de Investigación.....	33
3.3.4.	Instrumentos de la Investigación.....	34
3.4.	Métodos y Técnicas de Tratamiento y Análisis de la Información.....	34
	<b>CAPÍTULO IV: DIAGNOSTICO DEL SECTOR INDUSTRIA LIGERA.....</b>	<b>35</b>
4.1.	Diagnóstico de las MYPES.....	35
4.1.1.	La importancia del sector MYPE.....	35
4.1.2.	El problema de las MYPES.....	40
4.1.3.	La informalidad en las MYPES.....	42
4.2.	Situación de las MYPES del sector industria ligera.....	42
4.2.1.	Oportunidades para las MYPES.....	43
4.2.2.	La dificultad en las MYPES para su crecimiento .....	44
4.3.	La asociatividad como alternativa de crecimiento para las MYPES.....	44
4.4.	Observación Científica.....	45
4.5.	Diagnostico cuantitativo a partir de las encuestas realizadas.....	46

<b>CAPÍTULO V: PROPUESTA DE MODELO PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPES DE CARPINTERIA.....</b>	<b>105</b>
5.1 Diseño de la Propuesta Conceptual de Oportunidades de Desarrollo .....	105
5.1.1. Oportunidades de mejora.....	106
5.2 Cursos de Acción (Como Solución).....	107
5.3 Descripción del modelo conceptual de la propuesta.....	108
5.4 Plan Operativo.....	115
5.4.1 Plan de Capacitación.....	118
5.4.2 Programación de Metas Físicas.....	121
<b>CAPÍTULO VI: RESULTADOS ESPERADOS DEL ESTUDIO.....</b>	<b>124</b>
6.1. Acceso al financiamiento.....	124
6.2. Políticas de seguridad y salud ocupacional.....	125
6.3. Procesos Productivos.....	129
6.4. Distribución de Planta.....	134
6.5. Asociatividad Empresarial.....	136
6.6. Beneficios Esperados De La Propuesta Conceptual.....	137
6.6.1. Tipos de Impacto.....	137
6.6.2. Beneficios de la Propuesta.....	138
Contrastación de la Hipótesis.....	139
Conclusiones.....	140
Recomendaciones.....	142
Referencias Bibliográficas.....	143
Linkografía.....	145
Anexos y/o Apéndices.....	148

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 4.1.</b> Variación del Índice de Volumen Físico (%) .....	37
<b>Cuadro 4.2.</b> Variación de las principales actividades no primarias.....	39
<b>Cuadro 4.3.</b> Muestra de empresarios de carpintería.....	47
<b>Cuadro 4.4.</b> Lugar de Ubicación.....	49
<b>Cuadro 4.5.</b> Datos de las empresas.....	50
<b>Cuadro 4.6.</b> La infraestructura de la empresa.....	51
<b>Cuadro 4.7.</b> Estructura organizacional.....	52
<b>Cuadro 4.8.</b> Tiempo en el mercado.....	53
<b>Cuadro 4.9.</b> Acceso a créditos financieros.....	56
<b>Cuadro 4.10.</b> Nivel de asociatividad.....	57
<b>Cuadro 4.11.</b> Giro de negocio.....	58
<b>Cuadro 4.12.</b> Producto principal.....	59
<b>Cuadro 4.13.</b> Número de trabajadores.....	60
<b>Cuadro 4.14.</b> Distribución porcentual del área de la empresa.....	61
<b>Cuadro 4.15.</b> Tipo de clientes.....	63
<b>Cuadro 4.16.</b> Tipo de maquinaria.....	64
<b>Cuadro 4.17.</b> Tipo de madera.....	65
<b>Cuadro 4.18.</b> Mano de obra de operario.....	66
<b>Cuadro 4.19.</b> Mano de obra de técnico.....	67
<b>Cuadro 4.20.</b> Mano de obra de profesional.....	68
<b>Cuadro 4.21.</b> Supervisión de trabajo del gerente.....	69
<b>Cuadro 4.22.</b> Uso de equipos o instrumentos de protección.....	70
<b>Cuadro 4.23.</b> Mascara de protección facial.....	71
<b>Cuadro 4.24.</b> Equipo de protección tipo tapones.....	72
<b>Cuadro 4.25.</b> Equipo de protección tipo protector de brazos.....	73
<b>Cuadro 4.26.</b> Equipo de protección tipo cinturón.....	74
<b>Cuadro 4.27.</b> Equipo de protección tipo tapaboca.....	75
<b>Cuadro 4.28.</b> Equipo de protección tipo lentes.....	76
<b>Cuadro 4.29.</b> Equipo de protección tipo faja de protección lumbar.....	77
<b>Cuadro 4.30.</b> Equipo de protección tipo guantes.....	78
<b>Cuadro 4.31.</b> Tipo de proceso productivo.....	79
<b>Cuadro 4.32.</b> Proceso de secado de madera.....	81
<b>Cuadro 4.33.</b> Proceso de garlopeado.....	82
<b>Cuadro 4.34.</b> Proceso de unión con cajas y espigas.....	83
<b>Cuadro 4.35.</b> Proceso de escuadrado de muebles.....	84
<b>Cuadro 4.36.</b> Proceso de lijado.....	85
<b>Cuadro 4.37.</b> Proceso acabado adecuado.....	85
<b>Cuadro 4.38.</b> Proceso de acabado final.....	86
<b>Cuadro 4.39.</b> Espacio suficiente para el trabajo.....	87
<b>Cuadro 4.40.</b> Adecuado sistema de cableado electrónico.....	88
<b>Cuadro 4.41.</b> Limpieza y orden en el ambiente de trabajo.....	89
<b>Cuadro 4.42.</b> Guardas de seguridad en máquinas de carpintería.....	90
<b>Cuadro 4.43.</b> Uso de elementos de protección personal en el trabajo.....	91
<b>Cuadro 4.44.</b> Orientación en Capacitación y asistencia técnica.....	92
<b>Cuadro 4.45.</b> Los trabajadores se califican en la empresa.....	93
<b>Cuadro 4.46.</b> Problemas que tiene para capacitarse.....	94

<b>Cuadro 4.47.</b> Tipos de capacitación que necesita.....	95
<b>Cuadro 4.48.</b> Capacitación a nivel de gestión empresarial.....	96
<b>Cuadro 4.49.</b> Capacitación a nivel de marketing.....	97
<b>Cuadro 4.50.</b> Servicios de información tecnológica.....	98
<b>Cuadro 4.51.</b> Medios para obtener información tecnológica.....	99
<b>Cuadro 4.52.</b> Problemas para acceder a la información tecnológica.....	100
<b>Cuadro 4.53.</b> Manera que accede a la información de dónde y cómo colocar sus productos.....	102
<b>Cuadro 4.54.</b> Nivel de asociatividad.....	103
<b>Cuadro 4.55.</b> Problemas para articularse.....	104
<b>Cuadro 5.1.</b> Capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial.....	115
<b>Cuadro 5.2.</b> Capacitación y asistencia técnica en tecnología productiva.....	116
<b>Cuadro 5.3.</b> Capacitación y asistencia técnica en articulación de mercado.....	117
<b>Cuadro 5.4.</b> Temas de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial.....	118
<b>Cuadro 5.5.</b> Temas de capacitación y asistencia técnica en tecnología productiva.....	119
<b>Cuadro 5.6.</b> Temas de capacitación y asistencia técnica en articulación de mercado.....	120
<b>Cuadro 5.7.</b> Cronograma de gestión empresarial.....	121
<b>Cuadro 5.8.</b> Cronograma de tecnología productiva.....	122
<b>Cuadro 5.9.</b> Cronograma de articulación de mercado.....	123
<b>Cuadro 6.1.</b> Acceso a la banca o cajas municipales.....	124
<b>Cuadro 6.2.</b> Máscara de Protección Facial.....	125
<b>Cuadro 6.3.</b> Tapones de Seguridad.....	126
<b>Cuadro 6.4.</b> Protectores de Brazos.....	126
<b>Cuadro 6.5.</b> Cinturones porta herramientas.....	126
<b>Cuadro 6.6.</b> Tapabocas.....	127
<b>Cuadro 6.7.</b> Lentes de Seguridad.....	127
<b>Cuadro 6.8.</b> Faja de Protección Lumbar.....	128
<b>Cuadro 6.9.</b> Guantes de Seguridad.....	128
<b>Cuadro 6.10.</b> Fabricación de muebles.....	130
<b>Cuadro 6.11.</b> Diagrama de flujo de procesos.....	130
<b>Cuadro 6.12.</b> Tiempo total de producción.....	131
<b>Cuadro 6.13.</b> Proceso de secado de la madera.....	132
<b>Cuadro 6.14.</b> Proceso de garlopeado.....	132
<b>Cuadro 6.15.</b> Proceso de ensamble.....	133
<b>Cuadro 6.16.</b> Proceso de acabado final.....	133
<b>Cuadro 6.17.</b> Distribución de planta.....	134
<b>Cuadro 6.18.</b> Asociatividad empresarial.....	136
<b>Cuadro 6.19.</b> Contrastación de la Hipótesis.....	139



## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 2.1.</b>	Perú: Empresas manufactureras, según actividad económica, 2015.....	7
<b>Figura 2.2.</b>	Pasos Para Diseñar Un Sistema De Control Estratégico.....	20
<b>Figura 2.3.</b>	Elementos De La Ventaja.....	24
<b>Figura 2.4.</b>	Esquema de los niveles de la CIIU.....	26
<b>Figura 4.1.</b>	Crecimiento promedio anual 2006 – 2015.....	36
<b>Figura 4.2.</b>	Contribución (%) de la Industria Manufacturera al PBI: 2007 – 15.....	37
<b>Figura 4.3.</b>	Lugar de Ubicación.....	49
<b>Figura 4.4.</b>	Datos de las empresas.....	50
<b>Figura 4.5.</b>	La infraestructura de la empresa.....	51
<b>Figura 4.6.</b>	Estructura organizacional.....	52
<b>Figura 4.7.</b>	Acceso a créditos financieros.....	56
<b>Figura 4.8.</b>	Nivel de asociatividad.....	57
<b>Figura 4.9.</b>	Giro de negocio.....	58
<b>Figura 4.10.</b>	Número de trabajadores.....	60
<b>Figura 4.11.</b>	Tipo de maquinaria.....	64
<b>Figura 4.12.</b>	Tipo de madera.....	65
<b>Figura 4.13.</b>	Mano de obra de operario.....	66
<b>Figura 4.14.</b>	Mano de obra de técnico.....	67
<b>Figura 4.15.</b>	Mano de obra de profesional.....	68
<b>Figura 4.16.</b>	Supervisión de trabajo del gerente.....	69
<b>Figura 4.17.</b>	Uso de equipos o instrumentos de protección.....	70
<b>Figura 4.18.</b>	Mascara de protección facial.....	71
<b>Figura 4.19.</b>	Equipo de protección tipo taponos.....	72
<b>Figura 4.20.</b>	Equipo de protección tipo protector de brazos.....	73
<b>Figura 4.21.</b>	Equipo de protección tipo cinturón.....	74
<b>Figura 4.22.</b>	Equipo de protección tipo tapaboca.....	75
<b>Figura 4.23.</b>	Equipo de protección tipo lentes.....	76
<b>Figura 4.24.</b>	Equipo de protección tipo faja de protección lumbar.....	77
<b>Figura 4.25.</b>	Equipo de protección tipo guantes.....	78
<b>Figura 4.26.</b>	Orientación en Capacitación y asistencia técnica.....	92
<b>Figura 4.27.</b>	Los trabajadores se califican en la empresa.....	93
<b>Figura 4.28.</b>	Problemas que tiene para capacitarse.....	94
<b>Figura 4.29.</b>	Servicios de información tecnológica.....	98
<b>Figura 4.30.</b>	Medios para obtener información tecnológica.....	99
<b>Figura 4.31.</b>	Problemas para acceder a la información tecnológica.....	100
<b>Figura 4.32.</b>	Manera que accede a la información de dónde y cómo colocar sus productos....	102
<b>Figura 4.33.</b>	Nivel de asociatividad.....	103
<b>Figura 4.34.</b>	Problemas para articularse.....	104
<b>Figura 5.1.</b>	Objetivos Específicos De La Propuesta.....	110
<b>Figura 5.2.</b>	Ejes Temáticos Y Contenido.....	111
<b>Figura 5.3.</b>	Metodología De Transferencia De Conocimientos.....	111
<b>Figura 5.4.</b>	Capacitación y Asistencia Gestión Empresarial.....	112
<b>Figura 5.5.</b>	Capacitación y Asistencia Tecnología Productiva.....	113
<b>Figura 5.6.</b>	Capacitación y Asistencia Articulación de Mercado.....	114
<b>Figura 6.1</b>	Flujo del proceso de producción en una escala de micro empresa.....	129
<b>Figura 6.2</b>	Distribución de planta.....	135

## INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como punto de partida capitalizar las innumerables oportunidades de hacer negocios que el Estado Peruano ha generado en los últimos 10 años y que en la provincia de Piura y en particular las mypes de carpintería no han podido aprovechar debidamente.

La provincia de Piura, es una de las 08 provincias de la Región y a la vez es la capital de la misma. Se ubica en la costa norte del Perú al sur de la región Tumbes. Posee una superficie de 35,892.49 Km<sup>2</sup>, equivalente al 2.8% del territorio nacional y abarca 8 provincias, 64 distritos y 2,632 centros poblados. Las 8 provincias son: Sechura, Piura, Paita, Talara, Sullana, Ayabaca, Morropón y Huancabamba

La actividad económica en Piura está caracterizada por su base en los sectores de servicios, hidrocarburos, industrial y agrícola, su orientación hacia la agroexportación y la extracción de recursos naturales con escaso valor agregado explican su limitado desarrollo. No se identifica la presencia de cadenas productivas importantes que permitan visualizar la generación de un racimo de inversiones productivas que sustenten el desarrollo regional.

Piura es una región que está creciendo económicamente, resultado de una nueva dinámica en el aprovechamiento de las potencialidades que ofrece la diversidad de nuestros recursos, la concreción de inversiones nacionales y del exterior y el clima de negocios a través de la existencia de los tlc y la solidez de los grandes fundamentos macroeconómicos del país.

El sector micro empresarial industrial, tiene como principales rubros el de: carpintería, metalmecánica y confección de prendas de vestir. La investigación se centra en el sector de transformación y comercio que realizan las mypes de carpintería.

Es necesario para avanzar, conseguir superar el reto de diversificar nuestra estructura productiva, para entrar a los diferentes beneficios de exportar productos con mayor valor agregado, es decir industrializar, expectativa sobre la cual es de trabajar desde todos los frentes y con intervención pública y privada de modo que se dé un cambio favorable conforme a las proyecciones de desarrollo para el largo plazo.

La muestra más notable de que estas oportunidades que existen y se puede evidenciar en las tiendas por departamento de muebles que han llegado a Piura desde hace años, la primera de ellas “Maestro Home Center” quien, pese a su ubicación a la salida de Piura, en la carretera Piura – Sullana, ha consolidado su posicionamiento en el segmento de mercado de los muebles para familias jóvenes y profesionales jóvenes. Con el transcurrir del tiempo hasta nuestros días se le han sumado “Sodimac” y “Promart”.

Otro de los segmentos y colateral a la carpintería que ha tenido gran impacto es el uso de las melaminas como material alternativo a la madera y las pocas empresas especializadas en la venta y corte de este tipo de material.

El escenario mostrado en los párrafos anteriores genera preguntas como: ¿Por qué tienen éxito estas empresas del sector carpintería?, ¿Cómo se posicionaron en su nicho de mercado?, ¿Es cuestión de tecnología?, ¿Es cuestión de personas?, ¿Es cuestión de financiamiento?, ¿El estado no apoya a las mypes?

La respuesta a estas preguntas todas ellas válidas y analizadas en su debido contexto, resultaran en lo que se considera oportunidades de desarrollo para las mypes de carpintería y que es el objetivo central de nuestro estudio de investigación.

# CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

## 1.1. DESCRIPCION REALIDAD PROBLEMÁTICA

La industria es una actividad económica que tiene como objetivo transformar los recursos naturales y las materias primas semielaboradas en bienes de consumo y producción. Asimismo, toda empresa o negocio, grande o pequeña se enfrenta al problema de decidir qué producir, cómo producir y cómo distribuir lo producido, todo ello en concordancia con lo que el mercado necesita.

El 46% de las empresas manifiestan que el problema principal es la fuerte competencia en el mercado, el 17% la falta de asistencia técnica, y un 8% la disponibilidad de materia prima. En cuanto a las perspectivas del clima empresarial, refirieron en general aumentos en ventas 71%, en inversiones 29% en horas trabajadas 17%, en el total de ocupados 13%, en exportaciones 8%.<sup>1</sup>

El estado peruano, a través de la ley mype, apoya este sector a través de: acceso a la formalización de manera rápida, sostenida y menos costosa, no menos del 40% del total de sus compras para beneficiar a las mypes, viene desarrollando el programa compras a “Myperu”, Financiamiento a través de “Cofide” y garantías para créditos. “Remypes”, brinda cursos de capacitación y asistencia técnica necesarios para el desarrollo económico-empresarial (Crecemypes)

El desarrollo de investigación en el sector mypes de carpintería se da a través del cite madera, localizado en la ciudad de Lima. A diferencia de Piura que cuenta con pocas investigaciones realizadas que coadyuven a superar las limitaciones de tipo organizacional de las mypes de carpintería, que trasciendan más allá de la obtención de ruc y estar inscrito en registros públicos.

Algunas características relevantes de la mypes de la provincia de Piura, son: el 95% de los empresarios son hombres, cada empresa labora con un promedio de 6 personas (Empresario, Familiar y 3 asalariados), el 60% de la producción se comercializa directamente en el mercado local, 25% se vende a través de mayoristas y el 15% se destina a medianas y grandes empresas, 45% requieren de maquinaria adicional, Los principales problemas encontrados son, la falta de planes estratégicos, ausencia de estructura de costos, ausencia de estándares de protección, ausencia de uso de equipos de protección para trabajar, etc.

De mantenerse esta metodología de trabajo, competencia mejor preparada desplazara del mercado a estas mypes, este fenómeno económico comercial tiene una mayor muestra en lo que acontece en la ciudad de Piura, anteriormente en el centro de abastos conocido como el mercado modelo de Piura era el lugar donde las familias de la Región Piura llegaban para hacer sus compras, los fines de semana eran intransitables. Grandes centros comerciales redefinieron los hábitos de

---

<sup>1</sup> Extraído de <http://studylib.es/doc/6864951/los-parques---zonas-industriales-de-la-regi%C3%B3n-piura>

consumo de consumidor piurano. Este mismo fenómeno económico comercial sucede en el sector de mypes de carpintería, la diferencia es que los emprendedores desarrollan sus actividades de manera más discreta.

La investigación busca mostrar un resumen de la situación actual de las mypes de carpintería y proponer alternativas de oportunidades que coadyuven a su desarrollo empresarial.

En gestión empresarial se busca consolidar la siguiente temática, identificación y cuantificación de costos de producción, apalancamiento financiero vía pago de tributos, formalización empresarial, planeamiento estratégico.

En tecnología productiva se busca consolidar la siguiente temática, tipo de maquinaria con la que se trabaja, control de stocks, identificación y cuantificación de producción diaria, estandarización de proceso de producción.

En articulación al mercado se busca consolidar la siguiente temática, Identificación y cuantificación de la demanda, plan de negocio para acceder al mercado, fortalecimiento de alianzas comerciales.

## **1.2. FORMULACION.DEL PROBLEMA**

¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de las mypes de carpintería de la provincia de Piura?

### **Preguntas específicas**

¿Cuál es la situación actual de las mypes de carpintería en la provincia de Piura?

¿Qué oportunidades de desarrollo se presentan en las mypes de carpintería en la provincia de Piura?

¿Cómo implementar las oportunidades de desarrollo en las mypes de carpintería en la provincia de Piura?

## **1.3. OBJETIVOS.**

### **1.3.1. Objetivo general**

Proponer oportunidades de desarrollo para las mypes de carpintería en la provincia de Piura.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico enfocado a las mypes de carpintería de la provincia de Piura.
- Identificar las oportunidades de desarrollo de las mypes de carpintería.
- Proponer cursos de acción para implementar las oportunidades de desarrollo en las mypes de carpintería en la provincia de Piura.

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y BENEFICIARIOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

La actividad de las mypes de carpintería involucra de manera directa a no menos de 300 familias, indirectamente a 1200 familias, siendo la microempresa la que más empleos genera, también participa en el proceso productivo del país, sin embargo existe una tasa muy alta de cierre de negocios de reciente nacimiento y esto sucede porque el emprendedor no evalúa lo suficiente los aspectos claves de su negocio como la capacidad de gestión y la planificación empresarial, pues las cualidades, conocimientos y habilidades de los empresarios son claves para su éxito (Relación de contribuyentes Sunat 2013)<sup>2</sup>. Por esta razón desde el punto de vista socio económico, es importante darle sostenibilidad y rentabilidad al negocio.

El crecimiento de la demanda de empresas de carpintería trae consigo brindar nuevas soluciones en proyectos de construcción, ampliación y remodelación para viviendas, oficinas, comercio e industrias.

Siendo así, esta investigación en la necesidad de los productores de madera de la provincia de Piura para crear competencias de trabajo en las mypes de carpintería, lo que permitirá mejorar el impacto en gestión empresarial, tecnología de producción y articulaciones de mercado dado que tienen la necesidad de competir ante un mercado de grandes tiendas comerciales así mismo buscar nuevas fuentes de financiamiento y otras opciones de mercado como por ejemplo venderle al estado a través de sus programas de compran en beneficio de las mypes.

Es necesario consolidar sus oportunidades de desarrollo, en consecuencia, conlleva el desarrollo del sector de industria ligera en la ciudad de Piura como región.

En este sentido los beneficiarios de esta investigación serán los microempresarios de carpintería de madera en la provincia de Piura.

---

<sup>2</sup> Relación de contribuyentes Sunat 2013 – Fabricantes de muebles, Piura



## **CAPITULO II: MARCO TEORICO**

El capítulo presente tiene el objetivo principal de presentar el marco teórico que concierne la conceptualización de la micro y pequeña empresa, la gestión estratégica, y herramientas necesarias relacionadas para el desarrollo de la investigación, con el fin de tener una base para el capítulo subsiguiente.

### **2.1. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE)**

#### **2.1.1 Definición de las mypes**

En el Perú tenemos diferentes definiciones para la palabra mype, la Súper Intendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) la define como: “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”<sup>3</sup>.

De otro lado, el artículo 4° de la ley mype, establece como concepto de micro y pequeña empresa, es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el tuc (texto único ordenado), de la ley de competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (Dec. Leg. N° 1086).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual, sin embargo, podrá adoptar voluntariamente la forma de empresa individual de responsabilidad limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una mype son las siguientes:

La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, la pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive. Los niveles de ventas anuales en la microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias – uit, en la pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 unidades impositivas tributarias – uit, (Crecemypes).

---

<sup>3</sup> Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

el nuevo valor de la unidad impositiva tributaria (UIT) fue aprobada por el gobierno y asciende a s/4,050, el cual regirá desde el 1 de enero del 2017 según Decreto Supremo N°353-2016-EF.

### **2.1.2 Las mypes en el sector industria ligera**

La industria ligera: es aquella que fabrica bienes de uso y consumo final, es decir, todos los productos que un particular, o una familia, puede comprar para su uso privado. Su variedad es infinita, va desde alimentación, textil, mueble, química ligera, electrodomésticos, etc.

La carpintería es una actividad que se considera dentro de la industria ligera que se encarga de trabajar la madera y sus derivados, con el fin de producir objetos útiles para el desarrollo humano. En Perú, son pocos los estudios respecto al sector, muchas veces dejado a menos por su alto grado de informalidad, a pesar de la sabida potencialidad que tiene el país en la industria maderera.

El Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA) define la cadena productiva de la madera como eslabones o fases, la carpintería se clasifica dentro de la transformación secundaria, es en esta fase donde se fabrica una diversidad de productos con valor agregado. La cadena productiva está constituida por cuatro fases, comenzando por la extracción, transformación primaria, transformación secundaria y, por último, la comercialización.

<sup>4</sup> La importancia de la actividad maderera en nuestro país se fundamenta en el dinamismo generado por el mercado interno, el cual puede ser muy fluctuante según el estado económico en que se encuentre el país. Este sector es intensivo en mano de obra, lo cual la posiciona como sector relevante en la generación de empleo, además de ser un sector compuesto por microempresas en su totalidad. La manufactura maderera está conformada por empresas tradicionalmente familiares, las que se caracterizan principalmente por su estilo artesanal, carencia de un acabado y diseño de calidad, poco o nulo avance tecnológico, alta heterogeneidad de sus productos y la ausencia de estandarización en los mismos, punto que imposibilita un abarcamiento más importante de clientes en el sector externo, además de un atraso en competitividad.

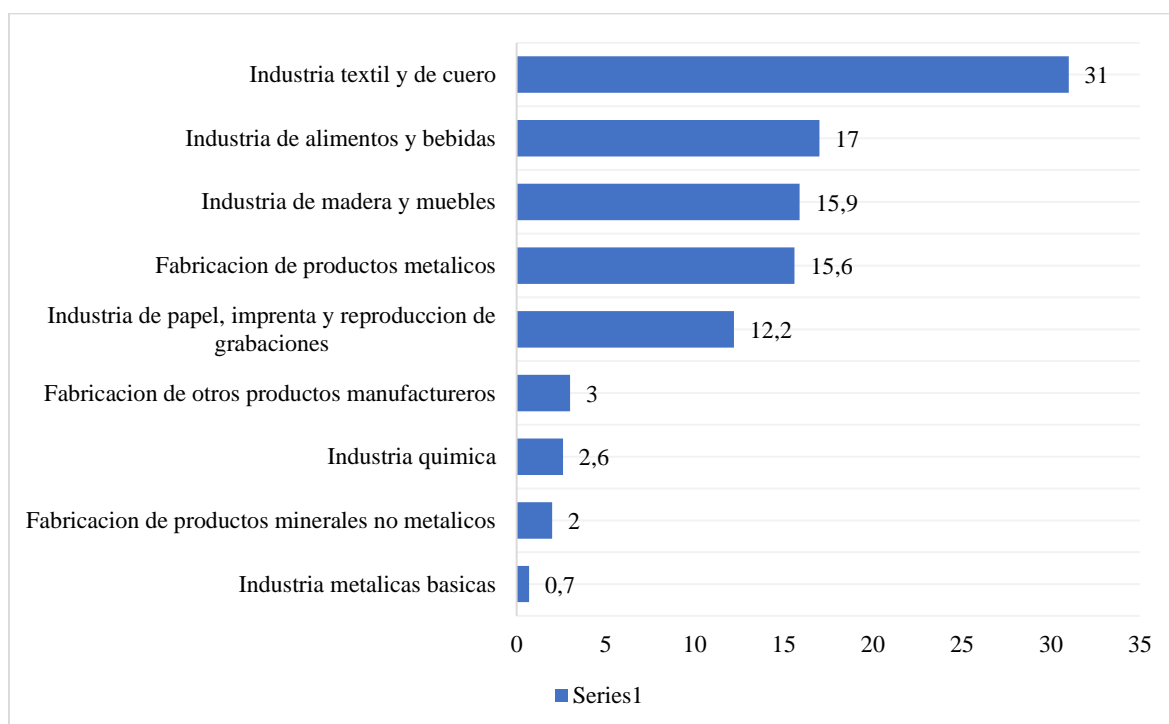
Las actividades más representativas de la industria manufacturera son la industria textil y de cuero (31,0%), le siguen la industria de alimentos y bebidas (17,0%), la industria de madera y muebles (15,9%), la fabricación de productos metálicos (15,5%) y la industria de papel,

---

<sup>4</sup> Fuente:

[http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/299/Victor\\_Vilela\\_OSEL\\_estudio\\_N3\\_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/299/Victor_Vilela_OSEL_estudio_N3_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

impresión y reproducción de grabaciones (12,2%), entre las más importantes. Estas cinco actividades representan el 91,6% del total del sector. Véase gráfico N° 1.<sup>5</sup>



**Figura 2.1** Perú: Empresas manufactureras, según actividad económica, 2015

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos

### 2.1.3 Características generales mypes

Cruz. N, (2011) La existencia de una organización flexible a la producción, se caracterizan por adecuarse muy fácilmente a la demanda o las necesidades del mercado. Esta es una de las fuerzas centrales de acumulación de capital, son incubadoras e instrumentos de aprendizaje y capacitación para el capital humano, el emprendimiento empresarial genera creatividad y por tanto innovación, factores esenciales para la sostenibilidad de la empresa, la promoción y las facilidades que se brindan a las mypes como las ventas de bienes y servicios al estado, la formalización.

Las características generales relativas al comercio y administración de las mypes las siguientes:

<sup>5</sup> Fuente: [http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1382/resumen.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/resumen.pdf)

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, debido a su informalidad.

### **debilidades mypes**

Muchas veces tienen dificultades para satisfacer la demanda, tanto en cantidad como en calidad, escaso desarrollo organizacional y bajo nivel tecnológico. Ello puede deberse a factores económicos y no económicos, el local o la infraestructura es muchas veces alquilada lo cual limita la inversión, los costos de financiamiento son generalmente altos, y el poder de negociación con sus clientes y proveedores es limitado o débil, por la limitada educación de sus propietarios, tienen una disminuida capacitación empresarial y generalmente optan por la informalidad.

### **2.1.4 Desarrollo económico local**

Cruz N. (2011), en este mundo cada vez más globalizado, los gobiernos locales tienen que afrontar desafíos, utilizando diferentes o algunos enfoques teóricos, especialmente enfoques del desarrollo económico, que junto con el desarrollo humano y el desarrollo territorial forman parte del desarrollo sostenible; el desarrollo económico está relacionado con la competitividad de las empresas y de los territorios, con la calidad de los factores productivos, y la calidad de vida de la población. El desarrollo económico en un área específica es sostenible, si la reserva total de recursos de capital: natural, humano, construido y social, no decrece en el tiempo.

La mayoría de las empresas existentes en América Latina son microempresas y pequeñas empresas, las cuales son muy importantes desde el punto de vista del empleo y, consiguientemente, de la generación de ingreso para amplios segmentos de la población como se aprecia, sólo las microempresas y pequeñas empresas formales hasta 50 empleados suponen más del 96% del total de empresas formales y casi el 57% del empleo formal. Este

tejido de empresas de pequeña dimensión es también fundamental desde el punto de vista del dinamismo del mercado interno y la estabilidad social y política.

Si se tiene en cuenta que dicho tejido de empresas se encuentra localizado de forma dispersa en las diversas regiones, provincias y municipios del interior de los diferentes países, se deduce la importancia estratégica que tiene este segmento de empresas desde el punto de vista económico y social, y para la difusión territorial del progreso técnico y el empleo. Por eso, las políticas de desarrollo económico que sitúan las políticas activas de empleo como un eje estratégico principal de actuación, constituyen un enfoque coherente con el logro de la equidad o cohesión social, un objetivo que no puede ser alcanzado de forma sostenible sólo desde una perspectiva asistencial. Los procesos de cambio estructural en la actual fase de la dinámica económica a nivel mundial requieren, pues, un planteamiento eficaz y eficiente de adaptación a las nuevas exigencias productivas, organizativas y de gestión desde sus propios escenarios territoriales, ya que no pueden llevarse a cabo de forma genérica o abstracta desde un enfoque centralista y sectorial o desde una lógica exclusivamente asistencial. Nos encontramos en una larga fase de transición tecnológica y reestructuración económica y social, en la cual las variables claves son la incorporación de innovaciones en el tejido productivo y organizacional de cada ámbito territorial, así como la superior calificación de los recursos humanos según las necesidades locales existentes en cada mercado de trabajo local, la atención a las características del medio ambiente local y la adaptación institucional que requieren las nuevas formas de gestión en el conjunto de organizaciones existentes, ya sean privadas o públicas, la reducción del cambio estructural a las dimensiones del ajuste externo y la estabilidad macroeconómica, dejando de lado la actuación en los niveles micro y macro económicos desde cada ámbito territorial dificulta la incorporación de políticas decisivas para una actuación más consistente ante la necesidad de impulsar los procesos de transformación productiva con un compromiso con el empleo productivo y el trabajo decente. En su lugar, en la mayoría de los países de América Latina, el tratamiento de las microempresas y pequeñas empresas sigue visualizándose desde una perspectiva sectorial y a veces, de forma asistencial, a pesar de que dicho tejido de empresas constituye la inmensa mayoría de la base empresarial existente en los diferentes países y territorios, con una importancia decisiva desde el punto de vista del empleo y el ingreso de la población.

## **2.2 OPORTUNIDADES DE DESARROLLO**

Gonzáles (2015), Se considera como oportunidades de desarrollo económico. La importancia que se les atribuye al reconocimiento de su aporte no solo en términos de empleo, sino también como fuentes de trabajo, generando mejoras en la distribución de ingreso, posibilitando una inserción a mercados externos y participando en la estructura productiva de su país.

La especialización relativa del sistema productivo debe orientarse progresivamente hacia actividades con mayor proyección de futuro. En particular las oportunidades de desarrollo empresarial están ligadas a los conceptos propios del desarrollo sostenible representan vectores clave para la eficiencia y la productividad global del sistema. Estas oportunidades existen y deben ser aprovechadas al máximo, superando la dificultad que actualmente supone y adaptarse a un cambio relativamente rápido.

La etapa de crecimiento del Perú ha beneficiado a muchas personas y a su vez permitió abrir puertas a mercados internacionales, por ello el Gobierno del Perú ha visto la importancia del desarrollo económico, para incentivar e impulsar a los negocios emergentes como la micro y pequeña empresa (Mype), que en conjunto forman buena parte de la fuerza laboral del país, representan al empresariado nacional y a la que se debe dar la facilidad de desarrollo.

El programa como compras a “Myperú” la accesibilidad de financiamiento por “Cofide” y la asistencia técnica por “Remype”, representan una oportunidad para las empresas y el estado, permitiendo un alto nivel de competitividad en un mercado abierto. Es por ello que el Perú tiene la posibilidad de llevar sus productos hacia mercados externos y más competitivos que el nuestro. De esta manera se da la oportunidad a los microempresarios para incrementar sus ventas y desarrollar su crecimiento.

### **2.2.1 Programa compras a myperú (como alternativa de desarrollo)**

Foncodes (2017)<sup>6</sup>, El Programa Compras a Myperú, ejecutado por el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), tiene como finalidad promover el desarrollo de la actividad productiva de la industria de la manufactura, a fin de propiciar la generación de empleo, el desarrollo económico y social de los sectores más pobres del país, en el marco de política de reducción de la pobreza.

Mediante el Decreto de Urgencia N°058-2011 del 26 de octubre de 2011, se dictaron medidas urgentes y extraordinarias en materia económica y financiera para mantener y promover el dinamismo de la economía nacional, entre ellas, en materia de producción y productividad a

---

<sup>6</sup> Fuente: <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/convocatorias/sede-central/compras-myperu/procesos-compras-2017>

favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, autorizando excepcionalmente a “Foncodes” a gestionar a través de la modalidad de “Núcleo Ejecutor”, las adquisiciones de bienes a las mype. Mediante este decreto de urgencia se oficializó el apoyo a las mype, y mediante ley 29951 del presupuesto del sector público para el año fiscal 2013 se amplió la vigencia hasta el 31 de diciembre del año 2013.

Posteriormente, mediante la trigésima segunda disposición complementaria final de la ley N° 29951 – ley de presupuesto del sector público para el año fiscal 2013, modificada por la ley N° 30056, se amplía la vigencia del capítulo I del mencionado decreto de urgencia N° 058-2011 hasta el 31 de diciembre de 2016, incluyendo en su ámbito de aplicación, la adquisición de kits para cuna más, kits de cocina popular, kits de cocinas a gas, cocinas mejoradas, ropa hospitalaria, vestuario de salud, carpetas para instituciones educativas y sombreros escolares, sábanas, colchas y frazadas, disponiendo que son los ministerios que correspondan y el instituto nacional de defensa civil (INDECI) los responsables de definir el contenido de los kits, la estimación de la demanda, la distribución y la recepción de dichos bienes, conforme a las disposiciones contenidas en el referido capítulo.

“Compras Myperú”, tiene como objetivo contribuir con la generación y promoción de la productividad en las micro y pequeñas empresas (MYPE) para evitar el mayor deterioro del entorno internacional y la sub ejecución de la inversión pública, afecten sustancialmente el dinamismo de la economía nacional.

#### Objetivos de Compra a Myperú

- Gestionar compras directas a las mype, acompañando su proceso productivo, incrementando sus capacidades técnicas de producción, en una intervención articulada con el ministerio de la producción, “PRODUCE”, facilitando y fortaleciendo su inserción en el mercado a fin de garantizar ingresos autónomos a las familias vinculadas a las mype, superando sus condiciones de vulnerabilidad.
- Apoyar a las mype de los sectores relacionados con los bienes objeto de adquisición, en su formalización, incremento de capacidades de producción, facilitando y fortaleciendo su inserción al mercado a fin de superar condiciones de vulnerabilidad de las familias vinculadas a las micro y pequeñas industrias con la apertura de nuevos negocios rentables e innovadores.
- Entregar los bienes adquiridos a favor de la población usuaria determinada por los sectores demandantes comprendidas dentro de los alcances de la trigésima segunda



disposición complementaria final de la ley N°29951 – ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013.

El programa “Compras a Myperú” tiene una cobertura a nivel nacional, tanto para la adquisición de bienes de las micro y pequeñas empresas, así como para la entrega de bienes a la población y entidades beneficiarias ubicadas preferentemente en zonas de pobreza del país.

Procesos del programa “Compras a Myperú”

- Incorporación de recursos financieros a la unidad ejecutora 004 FONCODES.
- Establecimiento de la demanda y la distribución de los bienes a adquirir.
- Elaboración y aprobación del expediente técnico para la adquisición del bien y de la guía de ejecución de compras a las mype.
- Conformación y constitución del “Núcleo Ejecutor”.
- Implementación del “Núcleo Ejecutor”.
- Convocatoria y selección de proveedores y mypes.
- Asignación de lotes y desarrollo del proceso de producción de bienes por las mype seleccionadas.

## **Cofide**

<sup>7</sup>Es un banco de desarrollo de segundo piso que canaliza los recursos que administra a través de otras instituciones financieras. Brinda financiamiento participa activamente en el desarrollo sostenible e inclusivo del país a través del financiamiento de la inversión productiva e infraestructura básica. El objetivo es disminuir las brechas de interconexión entre ciudades, generando nuevos empleos, contribuyendo al comercio, a la interconexión de las comunicaciones y a la mejora en la calidad de transporte, educación y movilización. además, dinamiza la economía de la zona de influencia, fomentando la competitividad y mejora la calidad de vida de los peruanos.

Apoya al emprendimiento y a los microempresarios con productos y servicios innovadores, a través de la asesoría y capacitación gratuita, desarrollando competencias de gestión para generar crecimiento y potenciar el emprendimiento en el país.

Esta labor se ve reflejada de manera inmediata en la mejora de la calidad de transporte, movilización y en la interrelación entre poblados con su comercio, sus comunicaciones y su

---

<sup>7</sup> Fuente: <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/conozca>

educación; promoviendo nuevas oportunidades productivas de negocio, nuevos empleos y favoreciendo la inclusión social en nuestro país.

Además, de dedicarse a desarrollar y financiar de manera sostenible al sector de la micro y pequeña empresa, apoyando sus emprendimientos con productos y servicios innovadores, a través de la asesoría y capacitación gratuita, del fortalecimiento de sus competencias empresariales y de financiamiento; y promoviendo el empleo en la población peruana.

Realiza el fortalecimiento patrimonial de las instituciones financieras especializadas en el sector mype (IFIES), con el objetivo de facilitar su crecimiento, principalmente a través del otorgamiento de créditos subordinados y mediante actividades coordinadas con estas empresas.

### **Objetivos**

- Fortalecer el rol promotor e incrementar el financiamiento de la inversión productiva en infraestructura y en medio ambiente.
- Incrementar el financiamiento al sector de la micro y pequeña empresa.
- Incrementar la cobertura y el alcance de los servicios de desarrollo empresarial.
- Incrementar la participación en el desarrollo de los sectores por incluir en la economía.
- Lograr el emprendimiento institucional y el fortalecimiento patrimonial.
- Desarrollar una cultura de excelencia.

### **Remype**

<sup>8</sup>El registro nacional de la micro y pequeña empresa – “REMYPE”, es un registro que cuenta con un procedimiento de inscripción en web, donde se inscriben las micro y pequeñas empresas, cuya administración se encuentra a cargo del ministerio de trabajo y promoción del empleo, (Ministerio de trabajo y Promoción de empleo, 2015).

Dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT, a partir de los 180 días de la publicación del reglamento de la ley mype (D.S. N.º 013-2013-PRODUCE).

---

<sup>8</sup> Fuente: <https://mep.pe/remype-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa/>

### **2.2.2 Gestión empresarial**

Martínez (2013), Toda empresa tiene como clave del éxito al empresario, y el empresario es la persona que, con información, conocimientos, contactos y altos niveles de innovación y creatividad, reúne el dinero, los equipos, las materias primas y el personal adecuado para poner en marcha una empresa para lograr el éxito continuo, prolongado, y que, con un alto espíritu emprendedor, es capaz de llevar adelante un sueño sobre la base de un plan previamente establecido.

La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que, a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio. Porque para que una gestión determinada sea óptima y de por ende buenos resultados no solamente deberá hacer mejor las cosas, sino que deberá hacer mejor aquellas cuestiones correctas que influyen directamente en el éxito y eso será asequible mediante la reunión de expertos que ayuden a identificar problemas, arrojen soluciones y nuevas estrategias, entre otras cuestiones.

A inicios del segundo milenio el banco interamericano de desarrollo (BID) propuso al estado peruano, fomentar el desarrollo productivo a través del desarrollo de capacidades competitivas enfocado a las familias rurales, teniendo como finalidad que estas incrementen sus ingresos económicos.

La ejecución de esta metodología implica capacitación y asistencia técnica mediante tres ejes temáticos: Mejoramiento de la gestión empresarial, incremento de la productividad de su producto y el acceso al mercado.

En ese sentido lo concerniente a gestión empresarial busca una eficiente organización en la administración y conducción del negocio. Los micro empresarios conocen y aplican procedimientos eficientes en la gestión y conducción del negocio.

### **2.2.3 Tecnología de producción**

Vignote (2006), En la actualidad existen muchas empresas que se dedica a la fabricación y venta de maquinaria para el trabajo de la madera desde la explotación en el bosque, hasta cualquier ramo relacionado al mundo de la madera y sus derivados. Empresas que cuentan con la más alta tecnología y una variedad única en este sector

Las innovaciones tecnológicas en la industria de la madera realizan el mejor aprovechamiento de las maderas de los bosques templados y boreales respondiendo a los sectores del mercado más exigentes. En particular, esto significa hacer frente a la

competencia creciente de otros materiales como plásticos, metales y hormigón. En consecuencia, la industria forestal se encuentra en condiciones de suministrar productos de alta calidad, como madera aserrada normalizada de calidad constante garantizada, tableros compuestos, madera encolada y laminada y productos madereros industriales. En algunos sectores de aplicación particularmente importantes, como la construcción, técnicas avanzadas de encolado estructural han permitido que la madera mejore su imagen hasta el punto de competir con el hormigón y el acero.

La tecnología en producción industrial se fundamenta en la apropiación del conocimiento y la comprensión teórica de elementos que apoyan al desarrollo del producto. Importancia de la tecnología La tecnología ayuda a tener mejor producción, en algunos casos puede abaratar los costos, pero también trae como consecuencias: contaminación, despidos masivos de obreros, costo social alto. Los administradores deberán conocer bien el tipo de producto que se va a obtener, el proceso, los insumos, etc. para determinar que tecnología se va a utilizar.

Este eje temático busca la mejora en el nivel tecnológico para incrementar la productividad. Los micro empresarios aplican técnicas apropiadas y eficientes en la producción, y procesamiento de la madera.

#### **2.2.4 Articulación de mercado**

Beneyto (2000), la asociatividad entendida como el acuerdo voluntario de un grupo de empresas para colaborar entre sí con la finalidad de lograr un objetivo común, resulta muy importante en el contexto actual de las mipyme: un entorno fragmentado en el que coexisten gran número de pequeñas empresas con tendencia a profundizarse debido a las bajas barreras de entrada a nuevos mercados, la asociatividad permite sumar los esfuerzos individuales de las mype para obtener beneficios concretos, la asociatividad es el acuerdo voluntario de dos o más empresas para colaborar complementariamente con la finalidad de lograr un objetivo estratégico común.

Las empresas que optan por alguna modalidad asociativa están dispuestas a contribuir con algún recurso estratégico para lograr, la disminución de costos (compra de insumos en mayor volumen).

La articulación a mercados incluye todas las actividades enfocadas en mejorar la integración, la estrategia de articulación a mercados delinea un mapa de ruta para la transición hacia un uso más consistente de la perspectiva de cadena de valores y las soluciones basadas en el mercado, el posicionamiento en el mercado de un producto o servicio es la manera en la que los consumidores definen un producto a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el producto en la mente de los clientes en relación de los productos de la competencia los consumidores.

El mejoramiento y uniformización de la calidad del producto, permite que los micro empresarios apliquen técnicas de control de calidad que les ayude a articularse fácilmente a la cadena de comercialización.

## **2.3 PLAN ESTRATÉGICO**

### **2.3.1 Definición de planeamiento estratégico**

Guanizo, R (2011), el propósito de la planeación estratégica es permitir que la empresa obtenga una ventaja sostenible no imitable sobre otros competidores se ha hecho necesario analizar el entorno y valorar con relación al mismo los recursos y capacidades propias.

Es enfocar y orientar el sentido que está llevando la empresa y es a partir de la misión y la visión propuesta en, las políticas los objetivos y las estrategias que se irán planteando y que se verán plasmadas en los proyectos estratégicos, es como se pretende mejorar la efectividad de la acción para la promoción de desarrollo local y porque no nacional, así como de la presentación del producto y prestación de un servicio de mejor calidad.

En su forma más simple un plan estratégico es una herramienta que recoge lo que la organización quiere conseguir para cumplir su misión y alcanzar su propia visión (imagen futura). Entonces ofrece el diseño y la construcción del futuro para una organización, aunque éste futuro sea imprevisible. El plan estratégico define también las acciones necesarias para lograr ese futuro. Entonces dicho plan es una apuesta de futuro, Ackoff R (1981)<sup>9</sup>, el objetivo de la planificación debería ser diseñar un futuro deseable e inventar el camino para conseguirlo.

Sainz De Vicuña (2012), al hablar del plan estratégico de la organización, nos estamos refiriendo al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adaptado “hoy” en referencia a lo que hará en los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una organización más competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de intereses.

Lumpkin y Dess (2013) entienden por plan estratégico el conjunto de análisis, decisiones y acciones que una organización lleva a cabo para crear y mantener ventajas comparativas sostenibles a lo largo del tiempo, el plan estratégico de manera similar considera el proyecto que incluye un diagnóstico de la posición actual de una entidad, la(s) estrategia(s) y la organización en el tiempo de las acciones y los recursos que permitan alcanzar la posición deseada.

---

<sup>9</sup> Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estrategico/>

Para Martínez Pedrós y Milla Gutiérrez (2005) un plan estratégico es un documento que sintetiza a nivel económico-financiero, estratégico y organizativo el posicionamiento actual y futuro de la empresa y cuya elaboración nos obligará a plantearnos dudas acerca de nuestra organización, de nuestra forma de hacer las cosas y a marcarnos una estrategia en función de nuestro posicionamiento actual y del deseado.

Haciendo un resumen de las definiciones de diversos autores, nos encontramos con elementos comunes que nos acercan en mayor medida a la idea de plan estratégico. Estos elementos son: está el concepto de un entorno, es decir, una serie de condiciones ajenas a la organización, a las que ésta debe responder. Algunas de estas condiciones son negativas (amenazas) y otras positivas (oportunidades). Para conocer estas condiciones, se debe llevar a cabo un análisis del entorno. También la gerencia debe realizar un análisis de la situación actual, con el fin de determinar su posición en el entorno y su cantidad de recursos y reconocer sus debilidades y fuerzas. Además, la organización debe poseer la imagen de su futuro (visión) y establecer metas u objetivos estratégicos básicos. El objetivo de más alto nivel se suele conocer como la misión. Por último, la organización proyecta como aplicar sus recursos y describe los programas de acción a largo plazo (estrategias), que determinan los objetivos estratégicos de desarrollo de dicha organización y que muestran cómo lograrlos en forma de objetivos operacionales y tareas a realizar específicas.

### **2.3.2 Plan de acción**

González (2015), Debe entenderse como la presentación de las tareas a realizarse por determinadas personas, especificando el tiempo y detallando los recursos asignados para ser utilizados con el único fin de lograr un objetivo a corto o mediano plazo. Durante un plan de acción se conversa el qué, como, cuando y con quien se realizarán las acciones. Para ello es importante tener a todas las partes interesadas juntas para coordinar sobre los objetivos y metas que se quiere lograr. Entonces un plan de acción, desde un punto de vista más empresarial, es un proceso que se desarrolla después de haber determinado la visión, misión, los objetivos y las estrategias.

De esta manera un plan de acción se constituye como una estructura que se debe cumplir para realizar una determinada acción enfocada en una meta clara y precisa.

Es un mecanismo que permite la programación y control de la ejecución anual de los proyectos y actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar cumplimiento a las estrategias y proyectos establecidos en el plan estratégico. En ese orden de ideas el curso de acción operativiza las actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar

cumplimiento a los objetivos fijados en el plan estratégico, permitiendo alinear la operación con la planeación estratégica de la entidad.

Es una herramienta eficaz, detalla proyectos y actividades, indicadores y metas a las que se comprometen las dependencias de la entidad en una vigencia determinada, fijación de tiempos y responsables. Es recomendable hacer un curso de acción y así distribuir las actividades y optimizar nuestro tiempo, sirve para definir las acciones y tareas a realizar, se asignan responsables y fechas de inicio y término. Es recomendable revisarlo con los responsables cada semana o cada quince días para saber el grado de avance y corregir las desviaciones al plan.

Primero tenemos que definir cuáles son las actividades fundamentales o tareas principales después las vamos a desglosar por tareas más pequeñas ya que todas implican tiempo.

### **2.3.3 Conceptualización de la visión y la misión de una empresa**

#### **Visión**

Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización proporciona una perspectiva respecto a la dirección de la empresa y en lo que desea convertirse la organización.

La visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

El correcto planteamiento de la visión es esencial para conseguir lo que la empresa quiere.

#### **Misión**

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión, se define como: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

En una empresa que pretende gestionar la calidad, la misión hay que definirla en términos de necesidades a satisfacer más que de productos a fabricar y vender. La misión es bastante estable a lo largo del tiempo; lo que pudiera cambiar es el objetivo a alcanzar o las vías para conseguirlo.



### **2.3.4 Control de la estrategia**

Newman (1968) "La dirección ha sido definida como la guía, conducción y control de los esfuerzos de un grupo de individuos hacia un objetivo común", todo sistema de dirección por muy distintas que sean sus características o función social, está compuesto por un conjunto de funciones complejas en su conformación y funcionamiento

El trabajo de cualquier directivo puede ser dividido en las siguientes funciones:

- Planificar: determinar qué se va a hacer., son las decisiones que incluyen el esclarecimiento de objetivos, establecimiento de políticas, fijación de programas y campañas, determinación de métodos y procedimientos específicos y fijación de previsiones día a día.
- Organizar: agrupar las actividades necesarias para desarrollar los planes en unidades directivas y definir las relaciones entre los ejecutivos y los empleados en tales unidades operativas.
- Coordinar los recursos: obtener, para su empleo en la organización, el personal ejecutivo, el capital, el crédito y los demás elementos necesarios para realizar los programas.
- Dirigir: emitir instrucciones. Incluye el punto vital de asignar los programas a los responsables de llevarlos a cabo y también las relaciones diarias entre el superior y sus subordinados.
- Controlar: vigilar si los resultados prácticos se conforman lo más exactamente posible a los programas. Implica estándares, conocer la motivación del personal a alcanzar estos estándares, comparar los resultados actuales con los estándares y poner en práctica la acción correctiva cuando la realidad se desvía de la previsión.

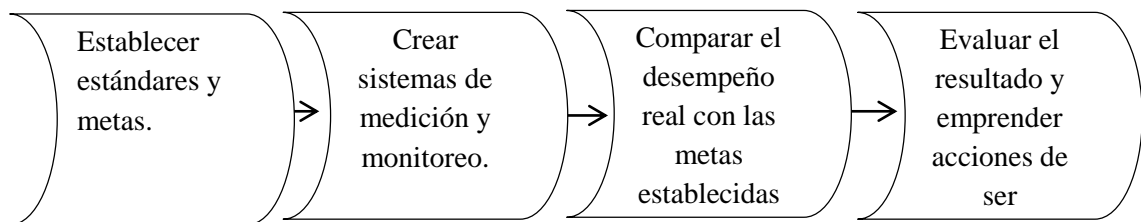
Siempre que se está en presencia de un proceso de dirección, estas funciones deben estar implícitas, aunque la subdivisión que se presenta tenga un carácter puramente analítico y metodológico, ya que todos se producen de forma simultánea en un período de tiempo dado, y sin atenerse a este orden predeterminado en el cual se presenta. En la actualidad, esta subdivisión la conforman solamente la planificación, la organización, la dirección y el control, pues se considera que, en cualquiera de las restantes, la coordinación es parte de ellas.

Lo que, si resulta indiscutible, es que cada una de estas funciones juega un papel determinado dentro del proceso de dirección, complementándose mutuamente y formando un sistema de relaciones de dirección. A pesar del papel de cada una, muchos autores se plantean la importancia relativa que tiene la planificación por sobre las demás.

## Control de la estrategia

El control estratégico trata de monitorear el desempeño actual de una organización y de sus miembros con el fin de llevar a la organización al cumplimiento de sus metas y objetivos. Para ello es necesario el uso de los sistemas de control estratégico, los sistemas de control estratégico son los sistemas formales de medida, retroalimentación y establecimiento de objetivos que permiten a los administradores estratégicos evaluar si una empresa está logrando la superioridad en la eficiencia, calidad, innovación y capacidad de respuesta al cliente, y está implementando la estrategia de manera exitosa.

Los sistemas de control estratégico se diseñan para medir el desempeño de los cuatro niveles en una empresa (Corporativo, divisional, funcional e individual); sin embargo, este sistema no excluye que también pueda ser aplicado a las empresas en crecimiento como las mypes, si bien, son empresas con estructura no definida, ello no quita la implantación de un sistema de control estratégico para su guía de crecimiento personal.



**Figura 2.2:** Pasos Para Diseñar Un Sistema De Control Estratégico

**Fuente:** Charles W.L. Hill 2011

## **2.4 LA ASOCIATIVIDAD**

Gonzales (2015), La asociatividad puede ser usada como herramienta para que las empresas dedicadas a un sector en específico puedan en conjunto llegar a un acuerdo que los beneficie. Aunque esto implique trabajar por un mismo objetivo para ser más competitivo en un mercado mundial feroz. Surge, además, por naturaleza, la necesidad de recaudar más dinero con los productos vendidos para poder crecer como empresa y que probablemente hacerlo solo tenga un grado mayor de dificultad.

### **2.4.1 Definición de la asociatividad**

La asociatividad se puede entender como la unión de empresas de distintos tamaños que tienen un fin en común para enfrentar dificultades derivadas del proceso de globalización.

Es decir, mediante la asociatividad es posible implementar estrategias colectivas que promuevan el desarrollo en conjunto para poder hacer frente a la insuficiencia de producción y tamaño que enfrentan. La asociatividad empresarial es comprometer mediante objetivos, la identificación y metas comunes en empresas de igual o similar actividad económica, esto implica emplear esfuerzos individuales con propósitos de mejorar el nivel de desempeño empresarial que facilite la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas, permitiéndoles mejores condiciones de competencia globalizada.

### **2.4.2 Características de la asociatividad**

Existen formas de asociatividad, por un lado, está la asociatividad horizontal que consiste en el trabajo conjunto de empresas del mismo tamaño con un fin en común, es decir empresas pequeñas con otras de igual tamaño. También está la asociatividad vertical que consiste en el trabajo conjunto de pequeñas con grandes empresas y con otro tipo de instituciones. Por medio de la asociatividad se facilita la inversión e implementación de tecnología nueva que impulse su desarrollo.

Se caracteriza por ser un mecanismo de cooperación típico de las pequeñas empresas y medianas empresas, su incorporación es voluntaria: ninguna empresa es forzada a integrar un grupo, sino que lo hace cuando tiene la convicción de que puede generarle oportunidades de crecer y mejorar.

Según el tipo de asociatividad que se adopte, puede estar enfocado a un determinado rubro o incorporar socios de actividades diversas.

### 2.4.3 Tipos de asociatividad

Entre los tipos de asociatividad se tienen:

- **Cadenas Productivas:** Se realiza en base al acuerdo entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos. Estos actores se vinculan entre sí para llevar el producto de un estado al otro, desde la producción hasta el consumo, la estructura y dinámica de todo este conjunto de actores, acciones, relaciones, transformaciones y productos es lo que se conoce como cadena productiva. También se conoce como el conjunto de agentes y actividades económicas que intervienen en un proceso productivo, desde la provisión de insumos y materias primas, su transformación, producción de bienes intermedios, finales y su comercialización en los mercados internos y externos, incluyendo proveedores de servicios, sector público, instituciones de asistencia técnica, así como organismos de financiamiento.
- **Clúster:** Un clúster es un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarios entre sí. los clústers adoptan varias formas y la mayoría de ellos comprenden empresas de productos o servicios finales, proveedores de materiales, servicios especializados, instituciones financieras y empresas de sectores afines. En los clústers también suelen integrarse empresas que constituyen eslabones posteriores de la cadena productiva, es decir, canales de distribución o clientes; fabricantes de productos complementarios; proveedores de infraestructura; las instituciones públicas y privadas (que facilitan la formación, información, investigación y apoyo técnico especializados) y los institutos de normalización.
- **Joint Venture:** La asociatividad por este medio constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente, pero realiza una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.
- **Redes empresariales:** Según el programa de naciones unidas para el desarrollo (PNUD) las redes empresariales son una modalidad de cooperación entre empresas independientes, de tamaño comparable, que producen un mismo tipo de bien y deciden agruparse para comercializarlo, adquirir insumos en conjunto, coinvertir o dotarse de servicios comunes; o por empresas que se organizan para producir en conjunto un único producto, especializándose cada una de ellas en las distintas partes y componentes del mismo.

- **Consorcio:** Es un conjunto de organizaciones que se unen para desarrollar una tarea en común, el objetivo de la conjunción de esfuerzos puede ser una obra en particular o puede ser una actividad económica conjunta que se desarrollará en tiempo determinado, con o sin fecha de vencimiento predeterminada, existen diferentes tipos de consorcio: Ad hoc (a la medida), horizontales, de origen, de destino, verticales, por afinidad de canal, satelital. El Art. 445 de la ley general de sociedades establece que el contrato de consorcio es aquél por virtud del cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico.

## 2.5 COMPETITIVIDAD

Porter, Michael (1987) en su obra la ventaja competitiva de las naciones, hace referencia que la competitividad de un país puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y/o más baratos que los de la competencia internacional, la cual se debe reflejar en una mejora del nivel de vida de la población. De acuerdo con este planteamiento, la idea básica del modelo de Porter es que la competitividad no se hereda, no depende de la coyuntura económica ni se puede importar como un paquete llave en mano de obra, los recursos naturales y el capital. En el enfoque de Porter no importa tanto que, y cuantos recursos se posee, sino que se hace con lo que se tiene. Adicionalmente, los países que resultan más competitivos no son aquellos que descubren un nuevo mercado o la tecnología más adecuada, sino los que implementan los mejores cambios en la forma más rápida posible.

En el análisis que Porter hace sobre las cinco fuerzas se encuentran limitaciones que son fundamentales para la determinación de la rentabilidad de la empresa. Por ejemplo, no analizar la situación de una empresa particular dentro de esa industria, así tampoco analizar las relaciones que surgen entre las diversas empresas, y como una empresa, a través de su estrategia, puede modificar estos escenarios a su favor.

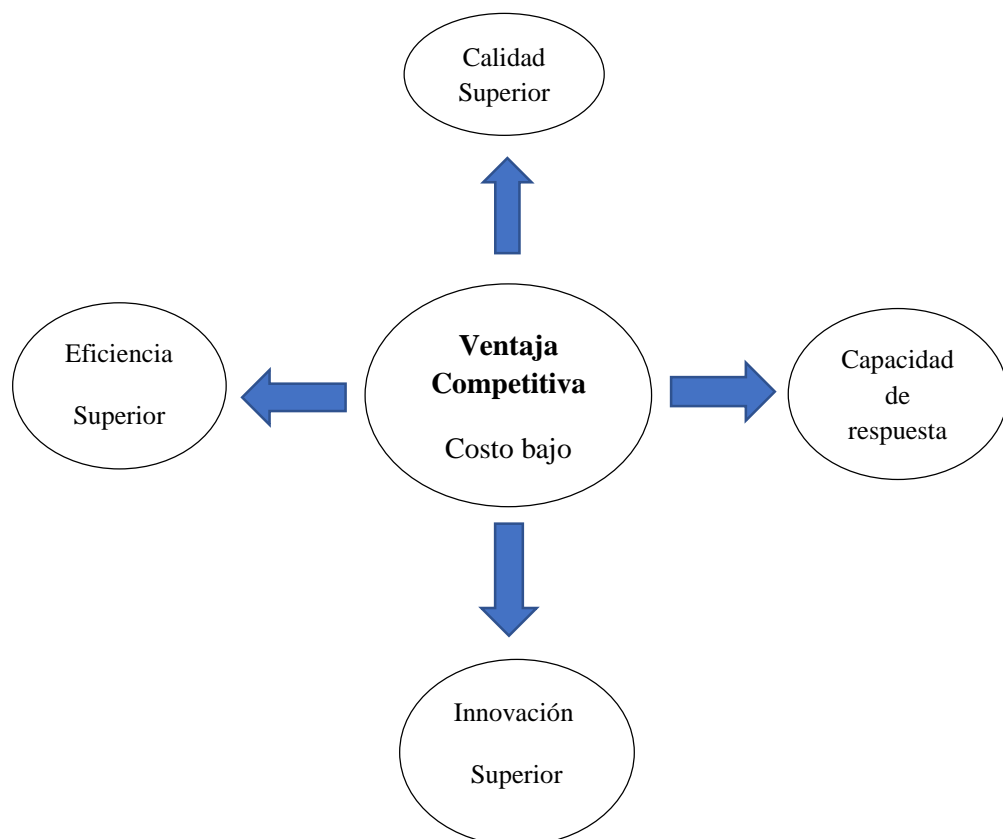
### 2.5.1 Los elementos de la ventaja competitiva

Son cuatro factores los que ayudan a una empresa a desarrollar y conservar su ventaja competitiva. Cada uno de ellos es producto de las competencias distintivas de una empresa. Los factores son:

- **La eficiencia:** Un negocio por lo general se encarga de transformar insumos en productos y los insumos son factores básicos de producción. En este sentido, la eficiencia es la cantidad de insumos que se necesitan para producir un producto determinado, es decir, la división de la producción y los insumos. En la medida en

que la empresa requiera menos insumos para producir un producto será más eficiente.

- **La calidad:** La calidad de un producto se ve reflejada en el nivel de satisfacción que este da al cliente final. Existen atributos físicos como la forma, características, desempeño, durabilidad, confiabilidad, estilo y diseño. Se dice que un producto es de calidad cuando los clientes perciben que sus atributos le proporcionan mayor utilidad que la de su competencia.
- **La innovación:** Se refiere al acto de crear nuevos productos e implementarlos en el mercado. Estos productos pueden surgir de la mejora de un producto o ser algo novedoso que responde a una necesidad latente en la sociedad.
- **La capacidad de respuesta al cliente:** Las empresas pueden hacer mejor su trabajo de tal manera que ello se vea reflejado en lograr una mayor capacidad de respuesta por parte del cliente. También, influye la necesidad de adaptar bienes y servicios a las demandas únicas de los clientes individuales o grupos de clientes para lograr la respuesta del cliente.



**Figura 2.3:** Elementos De La Ventaja

**Fuente:** Charles W.L. Hill 2011

## **2.6 ASPECTOS CONCEPTUALES Y METODOLÓGICOS DE LA CIIU**

Este manual se tomó como referencia para especificar las actividades en las cuales está basada la investigación la versión original de la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) se aprobó en 1948. En 1956, la comisión de estadística analizó y revisó la ciiu y en 1958 publicó la primera revisión como Informes Estadísticos, Serie M, No. 4, Rev.1.

En el año 2006 se aprobó la estructura de la cuarta revisión de la ciiu y en el 2008 se publicó la versión definitiva con sus notas explicativas como informes estadísticos, serie M, No. 4/Rev.4.

La ciiu es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios, tal como se reconoce en el sistema de cuentas nacionales (SCN) y en la clasificación central de productos (CPC).

El propósito principal de la ciiu es ofrecer un conjunto de categorías de actividades productivas que se pueda utilizar cuando se diferencian las estadísticas de acuerdo con esas actividades. Como lo que se pretende con muchas estadísticas es estudiar el comportamiento de las entidades económicas, es preciso que los datos necesarios para dichas estadísticas se recopilen respecto de los distintos agentes de la economía.

Los principales criterios empleados para definir las divisiones y grupos de la ciiu se refieren a las características de las actividades de las unidades de producción que tienen un carácter estratégico para determinar el grado de analogía de la estructura de las unidades y ciertas relaciones dentro de una economía.

Los principales aspectos de las actividades consideradas fueron:

- a)** Las características de los bienes producidos y de los servicios prestados.
- b)** Los usos a que se destinan esos bienes y servicios
- c)** Los insumos, el proceso y la tecnología de producción.

Al delinear las divisiones de la ciiu, también se puso atención en la amplitud de las clases de actividades realizadas con frecuencia bajo el mismo régimen de propiedad o control y en las posibles diferencias en la escala y la organización de las actividades y en las necesidades de capital y de financiación que existen entre las empresas. Otros criterios empleados para determinar las divisiones y grupos fueron la pauta de categorías en los diversos niveles de clasificación en las clasificaciones nacionales. En cuanto a la naturaleza de los bienes producidos y de los servicios prestados, se

tuvieron en cuenta la composición física y la etapa de fabricación de los artículos y las necesidades por ellos atendidas.



**Figura 2.4** Esquema de los niveles de la CIIU

**Fuente:** revisión de la N °4 CIIU, 2008

A continuación, las actividades seleccionadas para el desarrollo de la investigación:

#### **1610 Aserrado y acepilladura madera**

- Aserrado, acepilladura y maquinado de madera.
- Tableado, descortezado y desmenuzamiento de troncos.
- Fabricación de traviesas de madera (durmientes) para vías férreas.
- Fabricación de tabletas para la ensambladura de pisos de madera.
- Secado de madera.

#### **1621 Fab. de hojas de madera**

- Fabricación de hojas de madera para enchapado suficientemente delgadas para producir madera enchapada y tableros contrachapados, y para otros fines:
- Alisadas, teñidas, bañadas, impregnadas, reforzadas (con papel o tela)
- Cortadas en figuras.
- Fabricación de tableros contrachapados, tableros de madera enchapada y otros tableros y hojas de madera laminada.
- Fabricación de tableros de fibra y tableros de partículas.
- Fabricación de madera compactada.
- Fabricación de madera laminada encolada.



#### **1622 Fab. partes y piezas carpintería**

Esta clase comprende las siguientes actividades:

- Fabricación de productos de madera utilizados principalmente por la industria de la construcción:
- Vigas, cabríos, jabalcones.
- Armazones de madera laminada encolada y armazones de madera prefabricados con uniones de metal.
- Puertas, ventanas, contraventanas y sus marcos, tengan o no herrajes, como bisagras, cerraduras, etcétera.
- Escaleras, barandales.
- Bocales y molduras, ripias y duelas de madera.
- Bloques, listones, etc., ensamblados en tableros para pisos de parquet.
- Fabricación de tabiques de madera (excepto los autoestables).

#### **1623 Fab. de recipientes de madera**

- Fabricación cajas, cajones, jaulas, barriles y envases similares de madera.
- Fabricación paleta, paletas-caja y otras bandejas de madera para operaciones de carga.
- Fabricación de toneles, barricas, cubas, tinajas y otros productos de tonelería de madera.
- Fabricación de carretes de madera.

#### **1629 Fab. otros productos de madera**

- Fabricación de diversos productos de madera:
- Mangos y monturas de herramientas, cepillos y escobas.
- Partes de madera para botas o zapatos (p. ej., tacones).
- Perchas de madera.
- Marcos de madera para espejos y cuadros.
- Bastidores de madera para lienzos de pintor.
- Utensilios de cocina y para uso doméstico.
- Carretes, tapas, canillas de bobinas, carretes para hilos de coser y artículos similares de madera torneada.
- Empuñaduras de madera para paraguas, bastones y artículos similares.
- Bloques de madera para la fabricación de pipas.

### **3100 Fab. de muebles**

Se incluyen las siguientes actividades:

- Fabricación de sillas y sillones para oficinas, talleres, hoteles, restaurantes.
- Fabricación de sillones y butacas para teatros, cines y similares
- Fabricación de sofás, sofás cama y tresillos.
- Fabricación de muebles especiales para locales comerciales: mostradores, vitrinas, estanterías, etcétera.
- Fabricación de muebles para iglesias, escuelas, restaurantes.
- Fabricación de muebles de oficina.
- Fabricación de muebles para dormitorios, salones, jardines, etcétera.
- Fabricación de muebles para máquinas de coser, televisiones, etcétera.
- Fabricación de banquetas, taburetes y otros asientos para laboratorio, muebles de laboratorio (por ejemplo, armarios y mesas).

## 2.7 ANTECEDENTES

Gonzales (2015), propone un modelo de gestión estratégica enfocado en las mypes del sector de metalmecánica tomando a las mypes como una gran fuerza laboral en el desarrollo económico del país y aprovechando que en estos últimos años el gobierno ha estado impulsando el desarrollo de las mypes se ha visto la necesidad de ayudar al crecimiento de la micro y pequeña empresa mediante el planteamiento de modelos desde las distintas áreas que conforman el sector metalmecánico creando una estructura guía o modelo conceptual para mejorar la productividad y la competitividad ante la situación actual con el fin de promover el desarrollo y que puedan llegar a ser pymes.

Cruz (2011) nos habla de desarrollo económico realizando un análisis foda de la mypes encontrado que un primer pilar de sostenibilidad se sitúa en planes de negocios, que permiten conocer las oportunidades del mercado y los riesgos que sirven de apoyo para planes de contingencia para evitar el fracaso del negocio a emprender posicionamientos en el mercado. También hace un análisis de la competitividad basado en el modelo de Michael Porter (1990) propone que estos cambios influyen de manera rápida y positiva.

Arana (2011) propone que la sostenibilidad de las mypes del sector comercio de la provincia de Piura se ve influenciada de manera directa por variables como la informalidad el nivel de endeudamiento, la baja tecnología e innovación, la precaria cultura empresarial.

La técnica de estudio se basa en la aplicación de encuestas obteniendo como resultados que las características dinámicas de las mypes del sector comercio de la provincia de Piura afectan positivamente en su sostenibilidad, se encuentra que la sostenibilidad de las mypes aumenta cuando disminuye el nivel de informalidad en términos tributarios y nivel de endeudamiento con terceros.

Guevara (2007) menciona que las principales necesidades insatisfechas en el actual mercado, como la falta de brindar un servicio de calidad al cliente, origina una oportunidad de negocio, en el ámbito de la construcción y decoración de muebles, propone una incesante necesidad de mejorar de manera continua los niveles de calidad, costos y productividad, para lograr un mayor nivel de competitividad que es fundamental así como la capacitación y creatividad del personal, el trabajo en equipo y la disciplina de trabajo.

Vignote (2005) propone operaciones necesarias para poner la madera a disposición de la industria, menciona el conocimiento específico de cómo es el material madera, partiendo de su anatomía y composición para deducir sus propiedades físicas y mecánicas, se abordan las anomalías defectos y las consecuencias de la madera aserrada, la tecnología de los principales procesos de transformación de la madera, tanto para adecuarlos en forma y tamaño a los requerimientos de los productos a obtener

como su mejor comportamiento o presencia así analiza los procesos de protección, corte, curvado, unión y encolado, lijado y acabado.

Campos (2015) propone que una de las oportunidades en el diseño de un plan de negocio puede darse debido a la ausencia de empresas dedicadas a la fabricación de miel, la empresa “MISHQUIPENCA” tiene una gran oportunidad dentro del segmento al cual va dirigido, siendo esta una ventaja para la obtención de sus ingresos también. Para mejorar los niveles de venta se utilizan dos canales de comercialización: comercialización directa mediante pedidos a domicilio y la comercialización indirecta cuya distribución del producto se hará por medio de intermediarios.

Rivera (2014) menciona que para mejorar las diferentes capacidades en un operador logístico debe tomarse en cuenta las actividades del proceso de gestión de reservas mediante toma de tiempo, actividades como ordenar la bandeja de su correo electrónico y revisar los correos de los clientes debido a que toda la información es guardada en estos medios, los cuales no siempre se encuentran organizados ocasionando demoras cuando se requieren la información.

Las causas origen de la pérdida de clientes de la empresa en estudio a través de las diversas herramientas de mejora como el diagrama causa efecto del requisito entrega a tiempo la técnica de los cinco ¿Por qué? desarrollaron las dos causas relevantes del diagrama causa-efecto: responsabilidades no definidas y personal sin competencias y finalmente a través del diagrama de árbol se analizó el proceso crítico transporte de contenedor las causas halladas fueron: falta de confirmación de hora exacta de llenado, falta de comunicación, falta de coordinación con cliente, falta de recursos materiales concluye que los resultados obtenidos apuntan a que se realice principalmente las mejoras con mayor velocidad de implementación y menor costo en los cuales predominan: la definición del organigrama y manual de funciones de la organización, elaboración de los procedimientos de trabajo y fomentar la motivación y reconocimiento al personal de buen desempeño en sus labores finalmente se logró evitar la pérdida de clientes, debido a la mejora en la atención (lineamientos propuestos) recuperando la confianza de los clientes.

Guarnizo (2011) propone que desarrollar una empresa es necesario formular un plan estratégico y que debido a la ausencia de directrices organizacionales tanto como ausencia de una fuerte cultura organizacional y ni un conocimiento en dimensiones externas o internas son restricciones en convertirse en una organización fuerte y eficaz. Se presenta dificultad en la falta de una filosofía organizacional, impide que se establezca un direccionamiento estratégico adecuado, donde el empleado se sienta parte de la empresa y de esta manera puedan alcanzar los objetivos planteados en forma eficiente además la disponibilidad de materia prima, calidad del producto, acceso a capital facilita implementar proyectos encaminados a acabar un mayor mercado y un mejor posicionamiento.

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 MODELO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

Se utilizó el método empírico-analítico que caracteriza a las ciencias descriptivas y dentro de estos al método de la observación científica, la determinación del tipo de materia prima, nivel de informalidad, nivel de permanencia en el mercado, tipo de productos terminados, proveedores, principales clientes, formas de financiamiento, número de trabajadores, tipo de maquinaria, tipo de mantenimiento lo que nos permita extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento de diseñar un herramienta de gestión empresarial para mypes de carpintería en la provincia de Piura.

Esta situación requiere que se diseñen estrategias que generen ventajas competitivas para permanecer, desarrollar y fortalecerse en el mercado, mientras que el dialogo social puede ser un medio para promover mejores relaciones en el lugar de trabajo y contribuir al desarrollo de empresas sostenibles, (Zarza - 2000).

Desarrollo sostenible empresarial = competitividad + crecimiento continuo

$$DSE = CPT + CC$$

#### **3.1.1 Diseño de la investigación**

Asume un diseño no experimental de tipo transversal, pues busca la determinación puntual de una situación total como resultado de la problemática que se presenta actualmente.

### **3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Según la intervención del investigador será aplicada, y el nivel de la investigación será descriptiva.

Según la cantidad de ocasiones en que se mide la variable de estudio será transversal.

Según el número de variables de interés descritas en gestión empresarial, tecnología de producción, articulación de mercado analizaremos el nivel de informalidad de la cultura empresarial, tipo de financiamiento, tipo de proveedores y tipo de compradores será a investigación de tipo descriptivo, en razón que está basado en la descripción de las partes necesarias para la propuesta de oportunidades de desarrollo para las mypes de carpintería en la provincia de Piura.

### 3.3 TÉCNICAS DE ANÁLISIS Y PROCESO DE INFORMACIÓN

#### 3.3.1 Fuentes de información

Las fuentes de información que se utilizaron para la investigación se detallan a continuación:

- **Fuentes de información Primaria**

Para recoger información que viabilice el desarrollo del proyecto, se usó de manera directa a través de tesis, libros, artículos, reportes, entre otros.

- **Fuentes de información Secundaria**

Como fuentes de información secundarias se tomó en cuenta a las entidades que brinden información necesaria sobre las mypes de carpintería de Piura en este caso la dirección regional de producción de Piura (DIREPRO), así como también de fuentes bibliográficas que presenten información relevante a ser considerada en la estructuración de demanda para así determinar la posible muestra, así como también de la utilización de datos de la superintendencia nacional de administración tributaria (SUNAT).

#### 3.3.2 Población y muestra

La población de estudio está conformada por las 122 micro y pequeñas empresas de Carpintería ubicadas en la provincia de Piura (Piura, Castilla, La Arena, La Unión, Catacaos, Cura Mori, El tallan, Tambogrande, Las Lomas, Veintiséis de Octubre), (Ver anexo N° 2).

Para hallar la muestra es necesario tener en cuenta el número de mypes (micro y pequeñas empresas) de carpintería ubicadas en la provincia de Piura y para determinar cuántas existen en Piura en la fecha de inicio del presente trabajo de investigación, se tomó como referencia lo expresado por SUNAT (RELACION DE CONTRIBUYENTES MYPES) año 2013 en el ámbito regional de Piura.

Para la estimación de la muestra se utilizó la siguiente formula estadística para muestras finitas:

$$n = \frac{Z^2 N p (1 - p)}{e^2 (N - 1) + Z^2 p (1 - p)}$$
$$n = \frac{1.96^2 * 122 * 0.5(0.5)}{0.05^2 (122 - 1) + 1.96^2 0.5 * (0.5)}$$

$$n = 70 \text{ encuestas}$$

N: Población.

Z: Valor crítico correspondiente a un coeficiente de confianza del cual se desea hacer la investigación.

p: Proporción poblacional de ocurrencia de un evento

En este caso es desconocida, por lo tanto, aplicaremos la opción más desfavorable ( $p=0.5$ )

q: Proporción poblacional de no ocurrencia de un evento.

E: Error muestral que el investigador está dispuesto a aceptar.

Datos:

N= 122

Z= 1.96

P= 0.5

Q= 0.5

E= 0.05

n= ?

Para llevar a cabo la investigación, la selección de las variables fue fundamental realizar el análisis empírico-descriptivo y para obtener la información de las variables.

### **3.3.3 Técnicas de investigación**

- **Encuesta**

Para la presente investigación se encuestó a los Representantes de producción maderera de la Provincia de Piura.

- **Entrevista**

Se realizaron entrevistas a los microempresarios de carpintería para obtener información directa sobre las diferencias y las causas que impiden una asociación con las personas involucradas en la comercialización de este tipo.

### **3.3.4 Instrumentos de la investigación**

- **Cuestionario**

Consistió en desarrollar preguntas abiertas o cerradas, tomando en cuenta los objetivos de estudio el cual constituye la muestra, para obtener información y tomar una decisión acertada. Con esto se pudo obtener información referente a las necesidades, posibilidades de mejorar en cuanto a producción y comercialización por los microempresarios de carpintería. Utilizado en el “Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, año 2014” por la Dirección regional de la producción Piura. (Ver anexo N° 1).

#### **Unidad de análisis**

- **Muestra:** Microempresarios de carpintería de la provincia de Piura.

### **3.4 MÉTODOS Y TÉCNICAS DE TRATAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

El análisis de los datos se realizó utilizando MICROSOFT EXCEL para procesar la información y analizar los registros obtenidos y así identificar las variables de interés y llegar a las conclusiones pertinentes, utilizando como herramientas de análisis de resultados: cuadros, diagramas y tabulación de datos.



## **CAPITULO IV: DIAGNOSTICO DEL SECTOR INDUSTRIAL LIGERA DE CARPINTERIA**

El capítulo presente tiene el objetivo conocer la situación actual en la que se encuentra el sector de carpintería en la provincia de Piura basado en datos numéricos recopilados de diversas fuentes de consulta confiable, para ello primero se iniciara con un diagnóstico de las mypes acerca de su importancia de aporte, el problema que se enfrentan y la informalidad del sector, segundo se analizara la situación de las mypes de carpintería encontrando las oportunidades y amenazas que se presentan en dicho sector.

Un análisis de encuestas realizadas en la provincia de Piura, ubicadas principalmente en la zona industrial a partir del diagnóstico nos permitirá tener una idea más clara del escenario del sector de carpintería y ayudará a formular estrategias y oportunidades para el desarrollo de las mypes de carpintería.

### **4.1. DIAGNÓSTICO DE LAS MYPES**

El diagnóstico de las mypes está basado en el análisis cuantitativo de datos obtenidos del Ministerio de la producción, ministerio de comercio exterior y turismo, instituto nacional de estadística e informática (INEI), SUNAT, entre otras fuentes confiables. Los datos obtenidos permitirán mostrar y dar a conocer el panorama actual de las mypes en el sector de carpintería, así como las oportunidades que se presentan como por ejemplo la búsqueda de nuevos mercados.

#### **4.1.1 La importancia del sector mype**

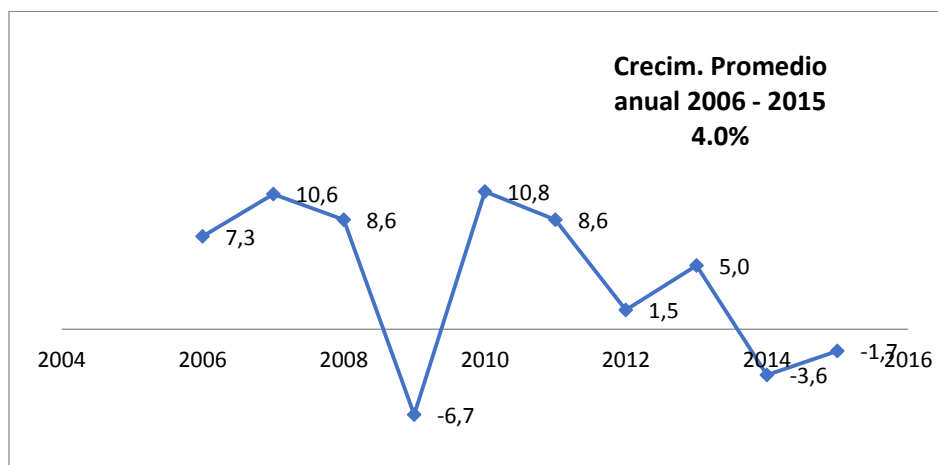
Gonzales (2015), las mypes en el mercado peruano han sido de vital importancia puesto que conforman una gran fuerza laboral y generan parte importante del movimiento económico del país. Por ello, en los últimos años el gobierno ha visto la necesidad de dar el apoyo necesario para impulsar su crecimiento y formalización mediante programas, leyes especiales, asociaciones y el apoyo de entidades gubernamentales. Se sabe que el número de mypes en el mercado peruano ha ido en aumento durante los últimos años, por lo que el Estado Peruano vio su vital importancia e implicancia en el crecimiento y desarrollo del país.

#### **P.B.I Manufacturero**

En el 2015, la actividad manufacturera alcanzó los S/. 64 939 millones de soles, valor que significó una disminución de -1,7% en relación al año previo. Este comportamiento se debió a la menor actividad productiva del subsector no primario (-2,7%); afectada por la reducida demanda de insumos (pasta de madera, cemento, productos refractarios, artículos de hormigón y yeso) del sector construcción, menor producción de bienes de capital destinados a la inversión (principalmente maquinarias) y por la disminución de las exportaciones ante

la baja demanda de productos textiles provenientes de EE.UU., Venezuela y demás países latinoamericanos.<sup>10</sup>

En la última década el producto bruto interno (PBI) manufacturero registró una tasa anual de crecimiento moderado de 4,0% en promedio. Sin embargo, en el último quinquenio el desempeño de este sector no presentó tasas tan favorables, debido al menor impulso externo asociado a un escenario internacional menos favorable y de incertidumbre, sumándose además la reducción de la demanda interna por el descenso de la inversión privada (-4,4%). En cuanto a la participación del sector manufactura sobre el PBI nacional, este se redujo en 0,7 puntos porcentuales (de 14,1% en 2014 a 13,5% en 2015), como resultado de una reducción de un punto porcentual de la participación de la manufactura no primaria en el PBI manufacturero (de 81% en 2014 a 80% en 2015).



**Figura 4.1:** Crecimiento promedio anual 2006 - 2015

**Fuente:** BCRP, 2015

### La Producción Manufacturera en el 2015

La producción manufacturera registró una caída de 1,7% para el 2015, en comparación con el año anterior, siendo este el segundo año consecutivo en presentar variaciones poco favorables. Dicha disminución se debió, principalmente, a la contracción en el sector manufacturero no primario (-2,7%), mientras que el sector manufacturero primario atenuó la desaceleración de la producción manufacturera total presentando un incremento de 1,2% para el año 2015.<sup>11</sup>

<sup>10</sup>Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

<sup>11</sup> Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

**Cuadro 4.1:** Variación del Índice de Volumen Físico (%)

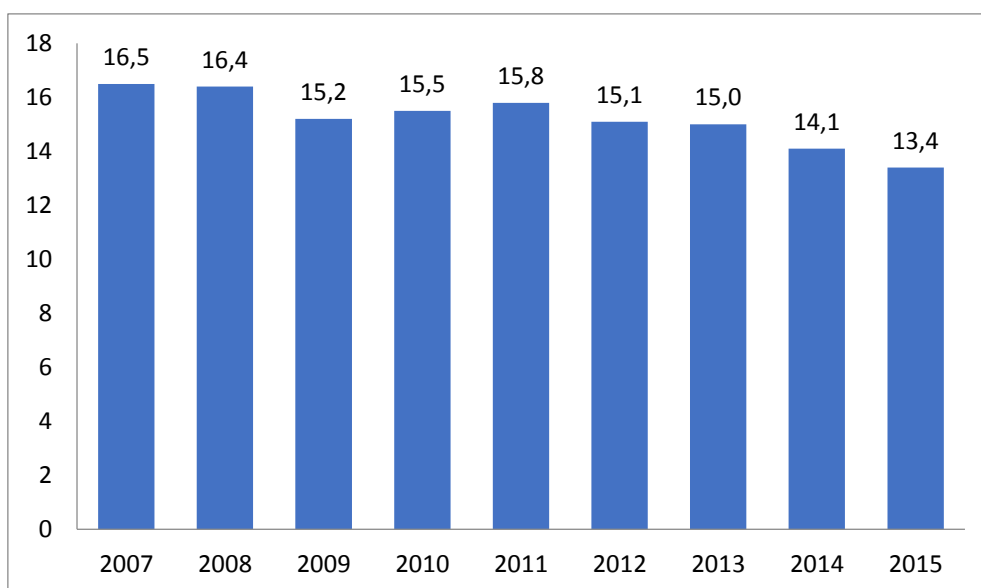
Variación porcentual al mismo mes del año anterior

	2014	2015
IVF Total	-3.7	-1.7
No primario	-1.6	-2.7
Primario	-9.6	1.2

**Fuente:** PRODUCE - Encuesta Industrial Mensual, 2015

En ese sentido, la menor demanda por insumos y por bienes de exportación influyó en la caída del sector manufacturero no primario. Por su parte, para el año 2015 se mitigaron situaciones adversas que afectaron al sector manufacturero primario en el año previo, tales como, por ejemplo, la ausencia de una segunda temporada de pesca; por ello, se presentó un incremento en la producción manufacturera primaria. (Memoria 2015, Banco Central de Reserva del Perú).

Las actividades que tuvieron mayor incidencia en el 2015 y que contribuyeron al comportamiento negativo de la producción manufacturera son las de; impresión (-5,0 puntos), prendas de vestir (-5,0 puntos), productos farmacéuticos (-3,0 puntos), aserrado y acepilladura de madera (-2,0 puntos), hilatura de fibras textiles (-2,0 puntos) y productos metálicos de uso estructural (-2,0 puntos), entre otros. El resultado de la producción en la industria manufacturera tuvo como consecuencia que la participación de la manufactura en el PBI nacional disminuyera, alcanzando una participación de 13,4%.

**Figura 4.2:** Contribución (%) de la Industria Manufacturera al PBI: 2007 – 15**Fuente:** BCRP, 2015

Para el 2015, a diferencia del año anterior que fue de 14,1%. Para el caso de las exportaciones, se presentó el mismo efecto antes descrito, donde la participación de la manufactura disminuyó en 13,4% para el año 2015, respecto al año anterior; siendo las conservas de frutas y legumbres (-4,4%), prendas de vestir (-8,3%), corte, talla y acabado de piedra (-30,2%), entre otras, las principales actividades orientadas al mercado externo que disminuyeron. Las actividades que tuvieron mayor incidencia en el 2015, y que contribuyeron al comportamiento negativo de la producción manufacturera, son las de; impresión (-5,0 puntos), prendas de vestir (-5,0 puntos), productos farmacéuticos (-3,0 puntos), aserrado y acepilladura de madera (-2,0 puntos), hilatura de fibras textiles (-2,0 puntos) y productos metálicos de uso estructural (-2,0 puntos), entre otros.<sup>12</sup>

### **Principales factores que afectaron el desenvolvimiento de la industria manufacturera en el 2015**

Bienes orientados al sector externo uno de los principales factores que afectaron el desempeño de la producción manufacturera en el 2015 ha sido el débil crecimiento del mercado externo (el PBI de la economía mundial en el 2015 fue de 3.1%)<sup>1</sup> y la menor inversión privada que se registró en el país (la inversión privada para el 2015 fue de -4,4%).<sup>13</sup>

Lo anterior se ve reflejado en una menor producción de las ramas vinculadas al mercado internacional, tales como prendas de vestir, aserrado y acepilladura de madera, conservas de frutas y legumbres, otros productos de madera. Asimismo, los menores pedidos del mercado externo generaron una menor producción de partes y piezas de madera y corte, talla y acabado de la piedra.

Sin embargo, no todas las ramas de actividad presentaron variaciones negativas; es así que existieron actividades que registraron incrementos en el 2015 debido al aumento en sus ventas al mercado exterior. En ese sentido, se debe destacar a la actividad de fabricación de joyas y artículos conexos, el cual tuvo la mayor tasa de variación positiva (6,6%), así como la fabricación de hojas de madera para enchapado y tableros (0,3%).

---

<sup>12</sup> Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

<sup>13</sup> Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

**Cuadro 4.2:** Variación de las principales actividades no primarias orientadas al mercado extranjero (%)

Descripción	Peso (%)	Var. % ene-dic
Prendas de vestir	-8.3	-0.5
Aserrado y acepilladura de madera	-12.1	-0.2
Conservas de fruta y legumbres	-4.4	-0.1
Otros productos de madera	-13.9	0.0
Joyas y artículos conexos	6.6	0.0
Partes y piezas de carpintería	-8.6	0.0
Hojas de madera para enchapado y tableros	0.3	0.0
Corte, talla y acabado de la piedra	30.2	0.0

**Fuente:** PRODUCE - Encuesta Industrial Mensual, 2015

#### **Las MIPYMES en cifras (micro pequeña y mediana empresa)**

La estructura empresarial peruana del 2015 no presenta cambios sustanciales respecto de lo que ha venido ocurriendo en el pasado: la gran mayoría de las empresas son microempresas (95,0%). El estrato de las pequeña y mediana empresa (PYME) presenta una baja participación, con 4,3% de pequeñas empresas y 0,2% de medianas empresas. Esta estructura, marcada por la ausencia relativa de pequeñas y medianas empresas, representa una debilidad para el desarrollo del sector privado, y de la economía en general, pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación ni una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento (Villarán, 2000).<sup>14</sup>

En el 2015 El 83,5% de las mipyme formales tienen hasta cinco trabajadores, esta estructura no presenta cambios sustanciales respecto a años anteriores y es explicado por el gran número de mipyme que se constituyen como personas naturales y presentan bajos niveles de ventas. Sin embargo, esta proporción varía de acuerdo con el estrato empresarial: el 86,7% de las microempresas, 14,4% de las pequeñas empresas y 4,3% de las medianas empresas tienen como máximo cinco trabajadores.

Con respecto a la distribución de las mipyme formales peruanas según el tipo de contribuyente y el estrato empresarial, la gran mayoría de las mismas se constituye como persona natural (70,6%). Sin embargo, este porcentaje varía según el estrato empresarial,

<sup>14</sup> Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

donde el 73,2% de las microempresas se constituyeron como persona natural. Por el contrario, solo el 26,8% de las microempresas se constituyen como persona jurídica, en el caso de la pequeña y mediana empresa el 85,7% y 95,7% se constituye como persona jurídica, respectivamente. Vale la pena mencionar que, en los tres estratos empresariales, la sociedad anónima cerrada es el tipo de personería jurídica que más destaca, seguida de la empresa individual de responsabilidad limitada.

Las regiones con mayor número de mipyme son Lima, Arequipa, La Libertad, Cusco y Piura, las que en conjunto constituyen el 66,3% del total de las mipyme peruanas. Existe un predominio en la región de la costa en cuanto a su concentración de mipyme, ello guarda relación con el acceso a mercados más amplios, cercanía a puertos para la exportación, así como el mayor acceso a servicios y bienes públicos en esas regiones.

En el 2015, las regiones con un mayor porcentaje de pyme (pequeña y mediana empresa) sobre el total de empresas formales son: Lima (5,7%), Loreto (4,9%), Callao (4,4%) y Ucayali (4,2%). Estos resultados reflejan que no existe suficiente pyme en nuestro país. Esta estructura representa una debilidad en el desarrollo del sistema privado, y de la economía en general, debido a que este segmento da consistencia y densidad a las relaciones interempresariales y a la asociatividad. En agregado, el número de mipyme ha crecido a un ritmo anual promedio de 7,6% entre 2007 y 2015. Este crecimiento guarda relación con el avance de la economía, el cual fue en promedio 5,3% en el mismo periodo. Durante el periodo 2007-2015, la tasa de variación fue positiva, alcanzando el máximo en 2013 con un incremento de 12,9% en el número de empresas respecto del 2012, cabe resaltar que en el 2013 el crecimiento de la economía peruana fue de 5,9%.

#### **4.1.2 El problema de las mypes**

Las pequeñas y microempresas (Mype) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese sentido, las mypes se constituyen en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente en el sector juvenil.<sup>15</sup>

Sin embargo y a pesar de sus innegables contribuciones al desarrollo nacional, aún afrontan problemas e inclusive, restadas de importancia.

---

<sup>15</sup> Fuente: <https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

De esta manera, podemos empezar diciendo que el punto de partida es:

- Ausencia de una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollarlas.
- Dificil acceso a mercados nacionales e internacionales. “Si no hay quien compre sus productos y/o servicios, sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Resulta, por lo tanto, vital poner énfasis en que vender es el objetivo principal de las mypes al cual convergen muchos otros.” Esto no significa que no haya mercados para las mypes. Lo que sucede es que, debido a un conjunto de limitaciones y dificultades de carácter estructural, estas unidades productivas están impedidas de acceder a mercados y a conquistar más y mejores clientes.
- Los pequeños y microempresarios no tienen dinero en mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las mypes no tienen capital debido a que no pueden hacer uso del dinero o de capitales. Por la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, las restricciones en su otorgamiento principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo.
- Ausencia de tecnología, en un contexto de globalización, competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades actuales, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las mypes si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. Si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; es decir, es imposible la conquista de más y mejores mercados. En ese sentido, las universidades tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las mypes en el Perú.
- Sistema legal, la existencia de un sistema legal, contable y tributario, muchas veces confuso, difícil, burocrático e inestable genera, entre otras desventajas, la informalidad. Esto impide el desarrollo de las mypes en nuestro país y, por consiguiente, demanda un sistema mucho más promotor.
- La cultura expresada en pretender avanzar cada cual por su lado y a su manera. Los tiempos actuales demandan, por el contrario, alianzas estratégicas, joint ventures, asociaciones en participaciones, concesiones, subcontrataciones, franquicias, conglomerados, entre otras formas de asociación; no sólo entre las Mypes sino, y, ante todo, éstas con las grandes y medianas empresas.

### **4.1.3 La informalidad en las mypes**

La informalidad ofrece un desorden que provoca competencia desleal, falta de compromiso con el cliente, con la sociedad y el estado, además evade los impuestos debido a la falta de control y de garantías básicas, sin embargo, ha formado parte de la cultura empresarial mype durante muchos años.

Schneider y Enste (2000)<sup>16</sup> hacen referencia a dos definiciones que han sido utilizadas con relativa frecuencia. La primera describe al sector informal como “toda actividad económica que contribuye con el pbi observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada”. La segunda lo define como “la producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del pbi oficial”. Como señalan los autores, ambas definiciones no son del todo completas.

Feige (2003), desarrolla una taxonomía del sector informal donde las actividades que se desenvuelven en la economía subterránea evaden, eluden, o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes, derechos y sanciones que rigen las actividades formales. Según el autor, existen cuatro clases de actividades económicas subterráneas: actividades ilegales, no declaradas, no registradas e informales.

En este sentido, el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales.

## **4.2 SITUACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIA LIGERA**

Campos (2014) El sector de carpintería en madera en Piura tiene un gran potencial, que se ve evidenciado por las habilidades y creatividad de la gente peruana que trabaja la madera. Sin embargo, para aprovechar este potencial se requiere trabajar en el desarrollo de capacidades técnicas y empresariales, en la incorporación de nuevas tecnologías y otras prácticas que aporten a la mejora competitiva y faciliten el acceso al mercado de los productos fabricados por las empresas del sector.

La producción de las carpinterías se concentra en productos para el hogar, en especial juegos de dormitorios, comedores y salas. El tamaño del mercado de muebles para el hogar es mucho mayor en comparación a otros, pero al tener un gran número de empresas compitiendo en el mismo segmento, ocasiona que el volumen de ventas no sea lo suficientemente grande. La mayoría de los talleres no tiene una especialización productiva, fabrican una amplia variedad de productos, sin tener una diferenciación clara. En contraste, las empresas más exitosas del sector han logrado tener un

---

<sup>16</sup>Fuente: <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/evasion-tributaria-e-informalidad-en-el-peru-una-aproximacion-a-partir-del-enfoque-de-discrepancias-en-el-consumo.pdf>



nivel de especialización, concentrando los esfuerzos en la fabricación de un producto que se considera ganador.

#### **4.2.1 Oportunidades para las mypes**

En el Perú los tratados de libre comercio han beneficiado a muchas personas y microempresarios abriendo las puertas a mercados internacionales, Según el “Diario Gestión” 2016. Las reuniones del foro de cooperación económica Asia Pacífico (APEC) que culminaron con la suscripción de los 21 mandatarios de la “Declaración de Lima”, se comprometieron a mantener sus mercados abiertos, y estudian la posibilidad de contar con un área de libre comercio del Asia-Pacífico.<sup>17</sup>

En el caso del Perú se tuvieron los siguientes acuerdos:

##### **Con China**

Con China se suscribieron convenios de promoción y memorandos de entendimiento relacionados a proyectos mineros y energéticos. Al respecto, el ministro de Energía y Minas, Gonzalo Tamayo, suscribió dichos documentos en distintas ceremonias especiales desarrolladas durante el día en las sedes de la Cancillería, Ministerio de Energía y Minas (MEM) y el Centro de Convenciones Lima (CCL), respectivamente.

##### **Con Chile**

Perú y Chile buscan que sus Congresos aprueben antes de marzo del próximo la norma para interconexión eléctrica APEC 2016 por lo que se necesita cambiar las regulaciones en ambos países para que sean compatibles pues hay un tema técnico y regulatorio de por medio.

##### **Con Indonesia**

Con este país Indonesia se verá la ejecución de un estudio previo a negociación de acuerdo comercial. El titular de Mincetur, Eduardo Ferreyros, hizo el anuncio luego de una reunión bilateral con su homólogo de Comercio de Indonesia en el marco del foro APEC 2016 en Lima.

##### **Con Japón**

Perú y Japón suscribieron acuerdo para promover inversión en minería. Con el convenio firmado en Palacio de Gobierno se priorizarán el trabajo conjunto en producción y desarrollo tecnológico, fortalecimiento de la cadena de suministro de recursos minerales, mejora del

---

<sup>17</sup>Fuente: <https://pymex.com/noticias/peru/6-acuerdos-que-suscribio-peru-durante-el-apec-2016>

clima de inversión, promoción del diálogo para la solución de conflictos sociales y prevención de la contaminación.

### **Con Vietnam**

Perú y Vietnam firmaron un acuerdo de cooperación en materia de acuicultura, cuyo objetivo es establecer un marco de cooperación en materia acuícola entre ambos países, que incluya la formación de expertos en el rubro. El ministro de la Producción, Bruno Giuffra, suscribió el acuerdo en representación del Perú.

### **Con Corea**

Perú y Corea reforzaron una agenda bilateral para fortalecer el comercio e inversiones, luego de la firma de un acuerdo entre el primer vicepresidente de Perú, Martín Vizcarra, y el primer ministro de la República de Corea, Hwang Kyo-ah.

## **4.2.2 La dificultad en las mypes para su crecimiento**

En los últimos años se han realizado varios esfuerzos por parte de los agentes promotores de la micro empresa para conseguir la formalización de las unidades productivas. En este sentido, se ha conseguido que se incremente el número de empresas formales o en proceso de formalización. Sin embargo, a pesar de tener una inscripción formal, no es usual que las carpinterías emitan comprobantes de pago (boleta, factura, etc.), lo que dificulta tener información fiable sobre el nivel de ventas de la empresa. La formalidad les permite a algunas carpinterías vender a empresas que exigen factura o participar en procesos de licitaciones.

## **4.3 LA ASOCIATIVIDAD COMO ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO PARA LAS MYPES**

Gonzales (2015) La asociatividad constituye para las mypes una de las herramientas más importantes de gestión estratégica. Por tal motivo, el desarrollo de proyectos asociativos hace posible que se generen nuevas ventajas competitivas en beneficio de las empresas. Para ello se requiere que las empresas desarrollen relaciones de confianza suficientemente sólidas y aprendan a trabajar en conjunto, modificando sus rutinas y asimilando habilidades y conocimientos acerca de cómo llevar a cabo proyectos productivos de tipo colectivo.

Entre las ventajas que obtienen las mypes que participan en una experiencia asociativa, se incluyen las siguientes: disminución de costos al realizar las compras de manera conjunta, mejoramiento en el poder de negociación frente a compradores y acceso a mercados que demandan mayores volúmenes, también mejora la capacidad de los empresarios para captar y procesar información tecnológica y de mercado.

#### 4.4 OBSERVACIÓN CIENTÍFICA

El tamaño del nicho de mercado de muebles para el hogar de la provincia de Piura, es de aproximadamente 368,826<sup>18</sup> familias y una tasa de crecimiento de 0.9%<sup>19</sup> anual, para abastecer este nicho de mercado existen al 2015 alrededor de 122 micro empresas de carpintería, lo cual significa que su producción no abastezca el mismo.

El análisis inicial de las características productivas de los talleres donde realizan sus operaciones diarias evidencia ausencia de: especialización productiva, diferenciación de producto, orden y limpieza, seguridad y salud en el trabajo, distribución de planta, manejo de residuos, optimización de procesos.

En el tema de dirección y gestión empresarial de este tipo de micro empresas se encontró que no cuenta con estrategias de desarrollo que les permitan crecimiento de manera rentable y eficiente.

El tiempo promedio de permanencia en este nicho de mercado es de 13 años; el 54% de estas mypes accede a préstamos financieros de la banca formal, sin embargo, no es suficiente como para generar un capital de trabajo que les permitan atender pedidos que excedan sus niveles de producción, limitando con ello su crecimiento y posicionamiento en el mercado e incluso ante el hipotético caso de que logren consorciarse para atender en conjunto una demanda.

Dentro de lo que se conoce como Articulación al Mercado, se encontró que los clientes que atienden llegan a ellos por recomendaciones de otros clientes, esto evidencia que desconocen de técnicas de marketing, compras conjuntas de materias primas e insumos lo que permite acceder a descuentos por volumen, para “producir lo que el mercado quiere”.

Lo que se describe en los párrafos anteriores de alguna manera se puede resumir en ausencia de habilidades y competencias, el problema es como brindar soluciones de corto plazo que permitan resolver esas deficiencias. Dentro del abanico de posibles soluciones se deben de responder dos preguntas básicas: ¿Qué? y ¿Cómo?, pero primero se tiene que definir algunos detalles, cualquier empresa está formada por activos, pasivos y patrimonio, de estos tres elementos cual es el que genera la producción, las respuestas son infinitas lo que se quiere evidenciar es que los que generan el cambio son las personas (colaboradores, inversionistas, directivos) entonces si se quiere generar cambios es necesario preocuparse por desarrollar/potenciar las habilidades y competencias de las personas. En el caso de las micro empresas de carpintería de madera, este enfoque es hacia los dueños de las empresas que dan sostenibilidad a la producción, utilizando como medio de transferencia de

---

<sup>18</sup> Fuente: [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1251/Libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1251/Libro.pdf)

<sup>19</sup> Fuente: [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0015/cap52.htm](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0015/cap52.htm)

conocimientos específicos y puntuales, la capacitación y asistencia técnica en tres ejes temáticos claramente definidos (gestión empresarial, tecnología productiva y articulación al mercado).

#### **4.5 DIAGNOSTICO CUANTITATIVO A PARTIR DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS**

Para el diagnostico cuantitativo se realizaron encuestas a las mypes del sector de carpintería en la provincia de Piura, se utilizó el “PERFIL PRODUCTIVO DE LAS EMPRESAS DE INDUSTRIA LIGERA EN LA REGIÓN PIURA, AÑO 2014” a través de la dirección regional de la producción Piura (DIREPRO) (Ver anexo N° 3), y para ello se han tenido en cuenta parámetros estadísticos que han permitido dar precisión a la muestra encuestada de empresarios madereros. La siguiente información corresponde a la ficha técnica de las mypes de carpintería de Piura.

### Datos de las empresas de carpintería encuestadas

La muestra para el presente estudio está conformada por diferentes empresas de carpinterías de la Región (Cuadro 4.3), considerando los subsectores de industria ligera.<sup>20</sup>

**Cuadro 4.3** Muestra de empresarios de carpintería.

N°	Nombre y Apellidos	Ciudad
1	Fernando Vilela Pulache	Tambogrande
2	Felipe Flores Garcia	Catacaos
3	Marco Antonio Yarleque Poma	Talara
4	Jorge Armando Panta Vilela	Tambogrande
5	Luis Teodoro Hernandez Rufino	Catacaos
6	Berlando Jimenez Carrerño	Tambogrande
7	Abrahan Zapata Camacho	Tambogrande
8	Antolin Sanchez Tupuche	Tambogrande
9	Jaime Juarez Dominguez	Tambogrande
10	Jose Santos Dominguez Alamo	Paita
11	Carlos Henry Castro Espinoza	Paita
12	Bautista Juan Jimenez Chuquihuanca	Paita
13	Francisco Daniel Dominguez Flores	Paita
14	Vitaliano Lama Lopez	Talara-Mancora
15	Jose Santos Peña Cordova	Talara
16	Milton Pando Galvez	Talara
17	Ider Guerrero Aguila	Piura
18	Jose Segundo Reboza Garcia	Talara
19	Jose Carrazco Peña	Sullana
20	Jorge Luis Zapata Morales	Sullana
21	Dora Zapata Meza	Sullana
22	Javier Reyes Navarro	Sullana
23	Jim Paul Navarro Correa	Catacaos
24	William Murillo Vargas	Sullana
25	Jerson Jimenez Vargas	Sullana
26	Alejandro Gonzales Murillo	Paita
27	Gregorio Saldaña Rodriguez	Talara
28	Laureano Huertas Segundo	Talara
29	Jose Chero	Catacaos
30	Carlos Chero Ortiz	Catacaos
31	Jose Orlando Alama Chavez	Catacaos
32	Pedro Pablo Chero Sernaque	Catacaos
33	Reyes Acaro Buenaventura	Piura

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>20</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**Cuadro 4.3** Muestra de empresarios de carpintería<sup>21</sup>

N°	Nombre y Apellidos	Ciudad
34	Antonia Mercedes Saldarriaga Vilela	Sullana
35	Vidal Feijoo Marcos Antonio	Piura
36	Calle Nuñez Domingo	Piura
37	Andrade Morales Victor	Piura
38	Elbert Ricardo Romero Zapata	Piura
39	Ramos Lopez Maribel	Piura
40	Jose Dionicio Yarleque Estrada	Catacaos
41	Leon Urbina Gladys	Piura
42	Luis R. Vasquez Zegarra	Piura
43	Rojas Curo Jorge Luis	Piura
44	Victor Chapilliquen Prado	Sechura
45	Morales Giron Rigoberto	Piura
46	Lorenzo Arboleda Trelles	Piura
47	Reyes Ramirez Antero Alberdino	Piura
48	Cordova Neira Edy Ymer	Piura
49	Roberto Alexander Ramirez Juarez	Piura
50	Rodriguez Mejia Maria Socorro	Piura
51	Jorge Arturo Fong Castellano	Piura
52	Jaramillo Portilla Juana Petronila	Piura
53	Molero Zapata Elsa Bertha	Piura
54	Cesar Rafael Palacios Rojas	Piura
55	Alfonzo Segundo Navarro Neyra	Piura
56	Esteves Morales Karina Elizabeth	Catacaos
57	Carlos Alberto Chavez Ramos	Piura
58	Leon Quispe Juan Prudencio	Piura
59	Balisario Ramos Guerrero	Piura
60	Carlos Rafael Palacios Silva	Piura
61	Guillermo Mendoza Landines	Piura
62	Teodocio Chero Andrade	Piura
63	Panta Flores Saul David	Piura
64	Nolberto Pacherras Torres	Piura
65	Hermeregildo Maza Lazaro	Piura
66	Baca Paredes Berna Marcionila	Piura
67	Juan Carlos Arce	Catacaos
68	Juan Carlos Arce	Piura
69	Walter Randolph Espinosa Vasquez	Sullana
70	Calderon Livia Wilder	Sullana

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>21</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

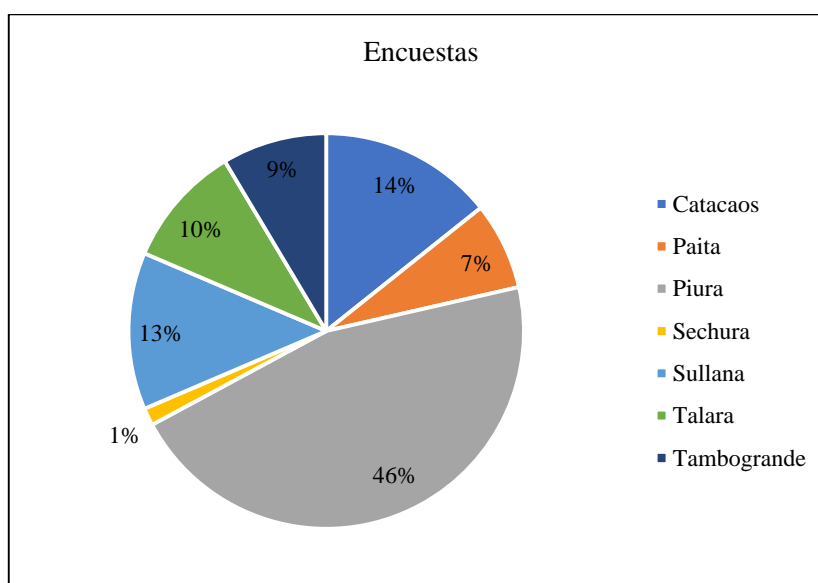
### Lugar de Ubicación

La muestra utilizada en estudio está conformada por 70 empresas, de las cuales el 45.71% se encuentran ubicadas en la ciudad de Piura, el 14.29% se ubican en Catacaos, el 12.86% en Sullana, el 10% en Talara, 8.57% en Tambogrande, el 7.14% en la ciudad de Paita y por último el 1.43% restante en Sechura.<sup>22</sup>

**Cuadro 4.4:** Lugar de Ubicación

Lugar	N° Encuestas	Porcentaje
Catacaos	10	14.29%
Paita	5	7.14%
Piura	32	45.71%
Sechura	1	1.43%
Sullana	9	12.86%
Talara	7	10.00%
Tambogrande	6	8.57%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.3:** Lugar de Ubicación

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>22 22</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

## Datos de las empresas

### ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?

**Cuadro 4.5:** Datos de las empresas

La empresa cuenta con un plan estratégico		
Rubros	Nº Encuestas	Porcentajes
Si	0	0.00
No	68	97.14
No respondió	2	2.86
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.4:** Datos de las empresas

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Del total de encuestados el 97.14% señaló que su empresa no cuenta con un Plan estratégico para su operación al no contar con esta herramienta resulta difícil que la empresa tenga una idea clara de hacia dónde quiere llegar en función de su misión políticas y objetivos el 2.86% restante no respondió la pregunta<sup>23</sup>

<sup>23</sup> <sup>23</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

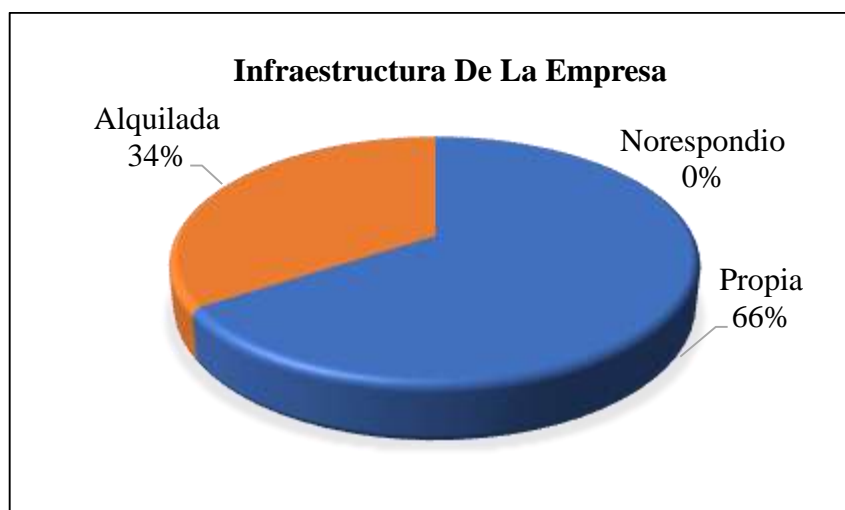


## La infraestructura de la empresa

**Cuadro 4.6:** La infraestructura de la empresa

Infraestructura de la empresa		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Propia	46	65.71%
Alquilada	24	34.29%
No respondió	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.5:** La infraestructura de la empresa

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

A la interrogante sobre la propiedad de la infraestructura de la empresa el 65.71% respondió que la infraestructura es propia lo cual facilita la disposición de producir sin tomar en cuenta el costo de alquiler y el 34.29% restante alquila su infraestructura.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### ¿La empresa tiene estructura organizacional?

**Cuadro 4.7:** Estructura organizacional

Estructura organizacional		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
Si	0	0.00%
No	54	77.14%
No respondió	16	22.86%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.6:** Estructura organizacional

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Como se puede apreciar en el cuadro y gráfico anterior el 77.14% señaló que su empresa no tiene estructura organizacional lo que significa que la empresa no alcance las metas que le permitirán un crecimiento futuro al no tener en claro cómo se va a organizar y el 26.86% no contestó la interrogante.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Cuánto tiempo lleva operando en el mercado?**

**Cuadro 4.8:** Tiempo en el mercado<sup>26</sup>

<b>N</b>	<b>Razón social</b>	<b>Años</b>
1	Carpintería Vilela ( Funeraria )	30
2	Carpintería Flores	15
3	Puesto 4	9
4	Carpintería Y Negocios El Chato	2
5	Carpintería Hernandez	25
6	Comercial Zapata	25
7	Comercial Zapata	15
8	Carpintería Hermano Antolin	20
9	El Norteño	30
10	Carpintería Santos Dominguez A.	30
11	Deposito Cristian	6
12	Jimenez E.I.R.L	22
13	Carpintería San Francisco	100 +
14	Carpintería Farriel	2
15	Maderera Y Carpintería Peñita	18
16	Maderera Milton Cesar Irl	11
17	San Francisco	1
18	Frabricación Ventas Y Servicion J Rebaza	24
19	Servicios Generales " El Paisa"	8
20	Maderera Santa Cruz	5
21	Maderera Santa Rosa	10
22	Taller Javier	20
23	Carpintería Jim Paul	30
24	Carpintería Murillo	23
25	Carpintería Jimenez	15
26	Carpintería Gonzales	5
27	Fmg Constructora	12
28	Venta De Maderas Y Carpintería En General	15
29	Carpintería Chero	6
30	Señor Cautivo	6 meses
31	Carpintería Alama	4
32	Carpintería Chero	25
33	Carpintería- Ebanistería Reyes	11
34	Mateosalvia E.I.R.L	10
35	Serv. Generales Juan Pablo Ii	11

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>26</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**Cuadro 4.8:** Tiempo en el mercado<sup>27</sup>

<b>N</b>	<b>Razón Social</b>	<b>AÑOS</b>
36	Carpinteria San Miguel	11
37	Comercial Andrade	21
38	Carpinteria Romero	17
39	Negocios Ana Lucia	4
40	Jose Dionicio Yarleque Estrada	30
41	Negocios Nazareno	24
42	Arqdeco	13
43	Muebleria Y Carpinteria Rocio	6
44	Victor Chapilliquen Prado	5
45	Carpinteria Morales	21
46	Carpinteria Y Ebanisteria Yuli	14
47	Carpinteria Reyes	7
48	Carpinteria Cruz De Chalpon	6
49	Roberto Alexander Ramirez Juarez	5
50	Carpinteria Valverde	8
51	Jorge Arturo Fong Castellano	10
52	Taller De Carpinteria Zapata	8
53	San Judas Tadeo	3
54	Madera'S	18
55	Alfonzo Segundo Navarro Neyra	18
56	Artesania A Dios Sea La Gloria	6
57	Carlos Alberto Chavez Ramos	4
58	Carpinteria Leon	30
59	Balisario Ramos Guerrero	8
60	Carlos Rafael Palacios Silva	7
61	Evanisteria Santa Rosa	11
62	La Estrellita De San Jose	8
63	Carpint. Maria De Los Angeles	9
64	Nolberto Pacherres Torres	6
65	Hermeregildo Maza Lazaro	4
66	B & B	2
67	Maderera San Juan	
68	Maderera Rio Branco	8
69	Maderera El Suco	5
70	Muebleria El Porvenir	6

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>27</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

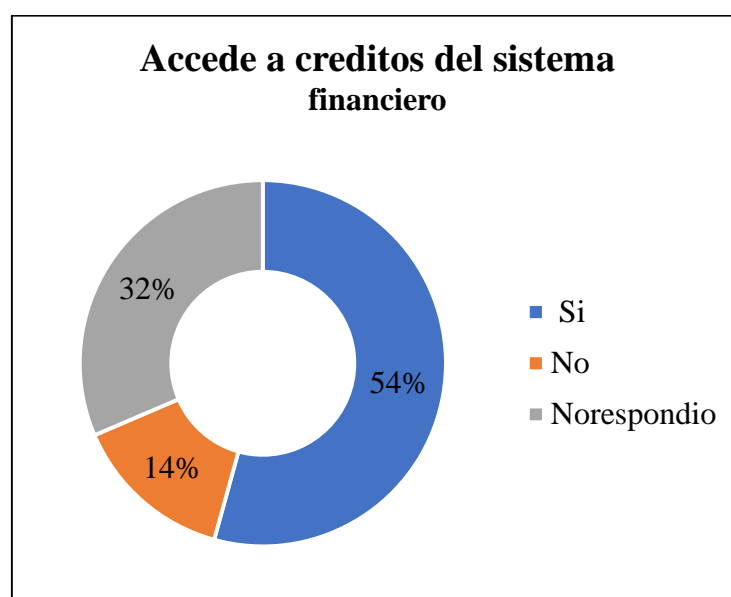
De las encuestas realizadas obtenemos que la empresa con mayor tiempo en el mercado es Carpintería “**Carpintería San Francisco**” de Paita con más de 100 años ya que esta ha transcurrido de generación en generación, además de que una de las empresas nuevas sería “**Señor Cautivo**” con solo 6 meses en el mercado de la Rinconada Catacaos. El resto de las empresas tiene diferentes resultados y su promedio de sería de 13 años en el mercado sin ser incluidas las dos empresas antes mencionadas, lo cual resulta un tiempo considerable para establecer sus productos en el mercado.

**¿La empresa accede a préstamos de la banca o cajas municipales?<sup>28</sup>**

**Cuadro 4.9:** Acceso a créditos financieros

Accede a créditos del sistema financiero		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
Si	38	54.29%
No	10	14.29%
No respondió	22	31.43%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.7:** Acceso a créditos financieros

**Elaboración:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 54.29% de los empresarios madereros señalaron que acceden a créditos del sistema financiera ya sean de Cajas Municipales o Bancos Comerciales es indispensable conseguir fondos para el crecimiento de la empresa en adquirir nueva maquinaria y mayor uso de materia prima, mientras que el 14.29% indicó que no accede a ellos.

<sup>28</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿La empresa pertenece a alguna organización, gremios o asociaciones?<sup>29</sup>**

**Cuadro 4.10:** Nivel de asociatividad

Pertenece a organizaciones o gremios		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
Si	0	0.00%
No	62	88.57%
No respondió	8	11.43%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.8:** Nivel de asociatividad

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Del total de encuestados el 88.57% indicó que no pertenece a organización, gremio o asociación alguna en caso de presentarse un pedido que sobrepase la capacidad de producción no podría ser muy bien aprovechado al no tener con quien asociarse y el 11.43% no respondió a la interrogante.

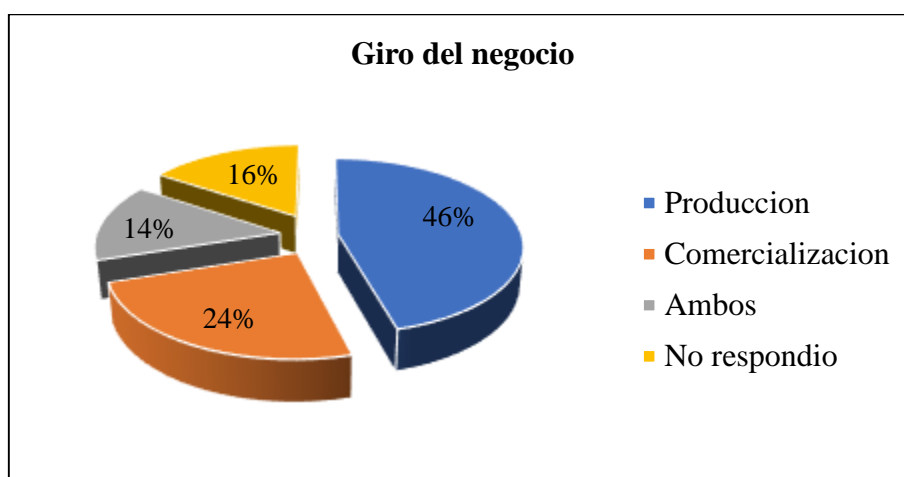
<sup>29</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### Giro del Negocio<sup>30</sup>

**Cuadro 4.11:** Giro de negocio

Giro de Negocio		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
Producción	32	45.71%
Comercialización	17	24.29%
Ambos	10	14.29%
No respondió	11	15.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.9:** Giro de negocio

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Del total de empresas de carpintería el 45.71% se dedican al rubro de producción, el 24.29% se dedican al rubro de comercialización; el 14.29% se dedican a ambos rubros del negocio.

<sup>30</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014



**¿Qué tipo de Producto principal produce?<sup>31</sup>**

**Cuadro 4.12:** Producto principal

<b>Producto principal</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
Solo muebles	12	17.14%
Solo carpintería de obra	0	0.00%
Solo productos de madera	9	12.86%
Muebles y carpintería	5	7.14%
Carpintería de obra y productos de madera	0	0.00%
Muebles y productos de madera	2	2.86%
Muebles, carpintería de obra y productos de madera	2	2.86%
Muebles y otros	18	25.71%
Carpintería de obra y otros	0	0.00%
Productos de madera y otros	4	5.71%
Muebles, carpintería de obra y otros	2	2.86%
Solo otros	9	12.86%
No respondió	7	10.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Los productos principales de las empresas de carpintería son los muebles con un 17.14%; así también tenemos muebles y otros con 25.71% y solo productos de madera 12.86% que están ligados al sector de construcción.

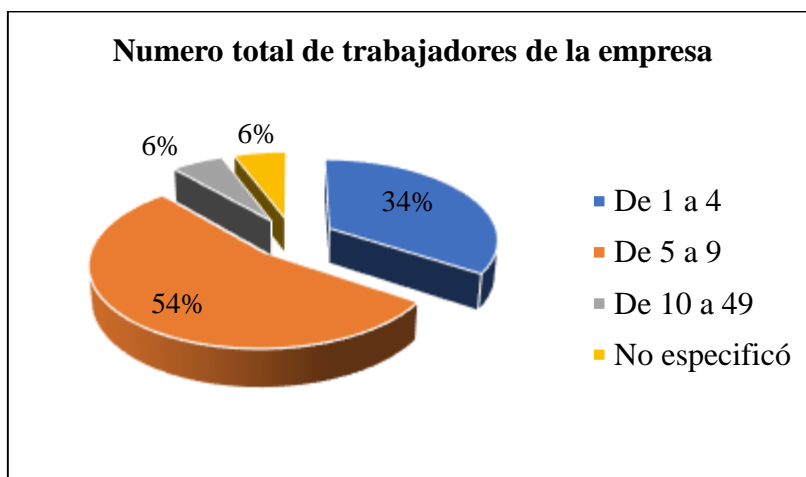
<sup>3131</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

¿Cuál es el número total de trabajadores?<sup>32</sup>

**Cuadro 4.13:** Número de trabajadores

Número total de trabajadores de la empresa		
Rubros	Nº encuestas	Porcentajes
De 1 a 4	24	34.29%
De 5 a 9	38	54.29%
De 10 a 49	4	5.71%
No especificó	4	5.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.10:** Número de trabajadores

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Del total de los empresarios encuestados el 54.29% señaló que en su empresa laboran entre 5 a 9 trabajadores lo cual representa que existen un gran número de micro empresas esperando ser asesoradas y capacitadas con la necesidad de convertirse en medianas empresas, el 34.29% entre 1 a 4 trabajadores y el 5.71% tiene entre 10 a 49 trabajadores.

<sup>32</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### Distribución porcentual del área de la empresa<sup>33</sup>

**Cuadro 4.14:** Distribución porcentual del área de la empresa

Empresa	Distribución porcentual del área de la empresa			
	N°	Producción	Ventas	Vivienda
1	30%	20%	50%	
2	30%	20%	50%	
3	70%	30%		
4	80%	20%		
5	70%	30%		
6	50%	30%	20%	
7	50%	50%		
8	70%	30%		
9	60%	40%		
10	70%	30%		
11	60%	40%		
12	70%	30%		
13	70%	30%		
14	60%	40%		
15	90%	10%		
16	70%	30%		
17	70%	30%		
18	50%	50%		
19	30%	30%	40%	
20	70%	30%		
21	60%	40%		
22	30%	30%		
23	50%	50%		
24	60%	40%		
25	80%	20%		
26	70%	30%		
27	75%	25%		
28	60%	40%		
29	60%	40%		
30	30%	10%	60%	
31	20%	10%	70%	
32	20%	20%	60%	
33	30%	20%	50%	
34	30%	20%	50%	

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

<sup>33</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**Cuadro 4.14:** Distribución porcentual del área de la empresa<sup>34</sup>

Empresa	Distribución porcentual del área de la empresa		
	N°	Producción	Ventas Vivienda
35	70%	30%	
36	80%	20%	
37	70%	30%	
38	50%	30%	20%
39	50%	50%	
40	70%	30%	
41	60%	40%	
42	70%	30%	
43	60%	40%	
44	70%	30%	
45	70%	30%	
46	60%	40%	
47	90%	10%	
48	70%	30%	
49	70%	30%	
50	50%	50%	
51	30%	30%	40%
52	70%	30%	
53	60%	40%	
54	30%	30%	
55	50%	50%	
56	60%	40%	
57	80%	20%	
58	70%	30%	
59	75%	25%	
60	60%	40%	
61	60%	40%	
62	30%	10%	60%
63	20%	10%	70%
64	20%	20%	60%
65	20%	20%	60%
66	20	20	60
67	30%	20%	50%
68	30%	20%	50%
69	70%	30%	
70	80%	20%	

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura<sup>34</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

De las encuestas realizadas obtenemos que el porcentaje que más se repite en el área de distribución en la empresa es de 70%, porcentaje que más se repite en el área de ventas es 30% y el área de vivienda en la empresa es 50%; cabe resaltar que no en todas las empresas existe la misma moda es por eso que los promedios antes dados no suman el 100% ya que solo se toman los datos en su totalidad mas no individualmente.

### ¿Para quién produce principalmente la empresa?<sup>35</sup>

**Cuadro 4.15:** Tipo de clientes

<b>Produce principalmente para</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
Solo instituciones del estado	0	0.00%
Solo medianas y grandes empresas	0	0.00%
Solo grandes distribuidores	0	0.00%
Solo comerciantes	0	0.00%
Solo público en general	62	88.57%
Pequeñas empresas	4	5.71%
Público en general y pequeñas empresas	1	1.43%
Med y gran empr, comerc, púb en gene, peque empr	1	1.43%
No respondió	2	2.86%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 88.57% de los empresarios señalaron que producen principalmente para el público en general o familias, el 5.71% para pequeñas empresas

### ¿Subcontrata servicios localmente?

Del 100% de encuestados ninguno de ellos subcontrata algún tipo de servicio.

### ¿Qué tipo de servicio Sub Contrata?

Dado que ninguno de los encuestados subcontrata servicios no se podría indicar que tipo de servicio se subcontrata.

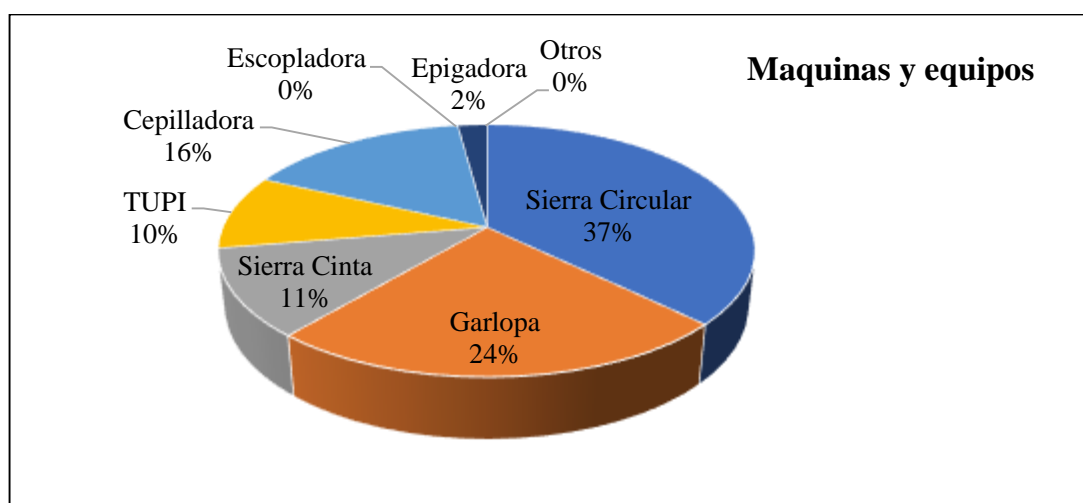
<sup>35</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

¿Con que maquinaria cuenta su empresa?<sup>36</sup>

**Cuadro 4.16:** Tipo de maquinaria

Maquinaria	Cantidad	Promedio años
Sierra circular	70	8.14
Garlopa	45	7.04
Sierra cinta	21	6.5
Tupi	18	7.83
Cepilladora	30	7.57
Escopladora	-	-
Espigadora	4	7
Otros	-	-
<b>Total</b>	<b>188</b>	<b>7.35</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.11:** Tipo de maquinaria

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

En el cuadro podemos observar la cantidad de las máquinas y el promedio de años en cada uno de los diferentes tipos, además cuentan como mínimo con una sierra circular y una garlopa con un tiempo de uso aproximado de 7 años.

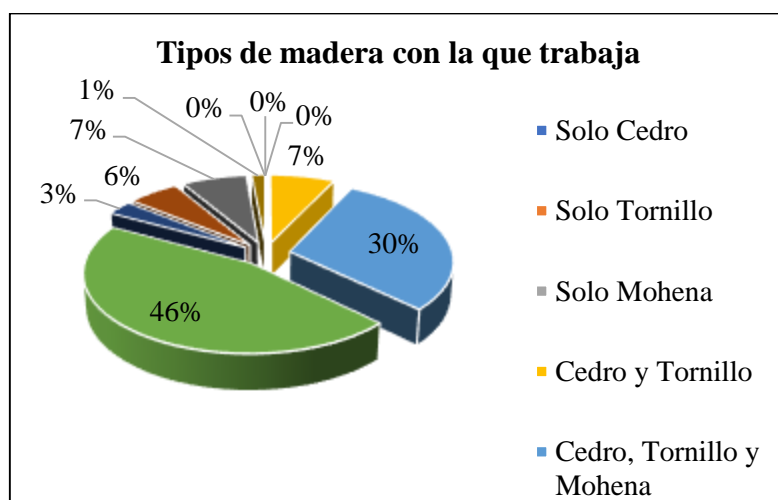
<sup>36</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

¿Con que tipo de madera trabaja?<sup>37</sup>

**Cuadro 4.17:** Tipo de madera

Tipos de madera con la que trabaja		
Rubro	Encuesta	%
Solo cedro	0	0.00%
Solo tornillo	0	0.00%
Solo mohena	0	0.00%
Cedro y tornillo	5	7.14%
Cedro, tornillo y mohena	21	30.00%
Cedro, tornillo, mohena y otros	32	45.71%
Tornillo y otros	2	2.86%
Cedro, tornillo y otros	4	5.71%
Solo otros	5	7.14%
No respondió	1	1.43%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.12:** Tipo de madera

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Al ser cuestionados sobre el tipo de madera que usan los empresarios señalaron que no usan un solo tipo de madera, pero señalaron en un 30% que utilizan cedro, tornillo y mohena, el 45.71% indicaron que utilizan cedro, tornillo, mohena y otros tipos de madera como triplay entre otros.

<sup>37</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

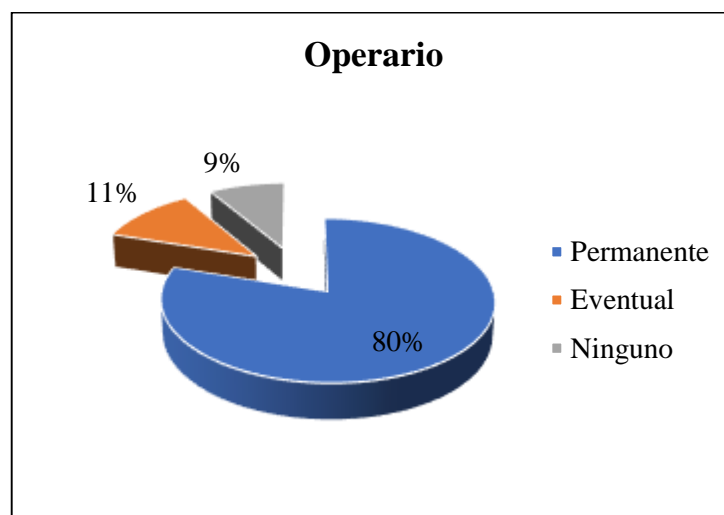
**¿Con que tipo de mano de obra cuenta la empresa?**

- **Operario**

**Cuadro 4.18:** Mano de obra de operario

<b>Operario</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
Permanente	56	80.00%
Eventual	8	11.43%
Ninguno	6	8.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.13:** Mano de obra de operario

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 80% de las empresas de carpintería cuentan con operarios permanentes, el 11.43% cuenta con operarios contratados de manera eventual en el caso de sobrepasar el nivel de producción estimado y el 8.57% no cuenta con operarios contratados en ninguna de las modalidades antes mencionadas.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

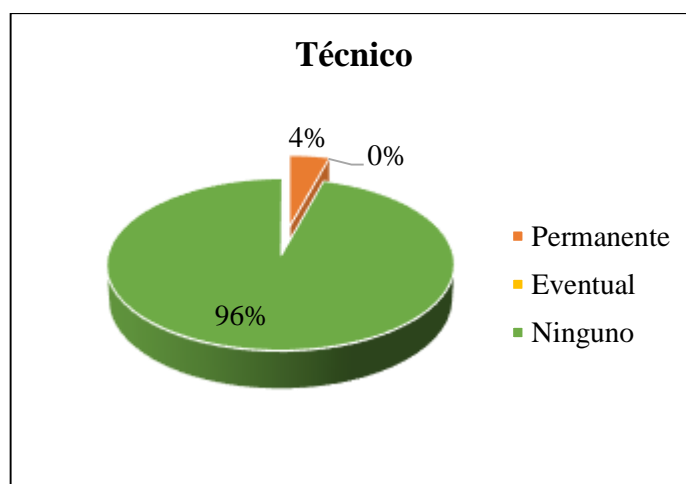


- Técnico

**Cuadro 4.19:** Mano de obra de técnico

Técnico		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Permanente	3	4.29%
Eventual	0	0.00%
Ninguno	67	95.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.14:** Mano de obra de técnico

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

De los empresarios de carpintería encuestados solo el 4.29% cuenta con técnicos permanentes trabajando para su empresa lo que define la competitividad en cuanto a calidad y producción mientras que el 95.71% no cuenta con ningún técnico contratado trabajando para su empresa.<sup>39</sup>

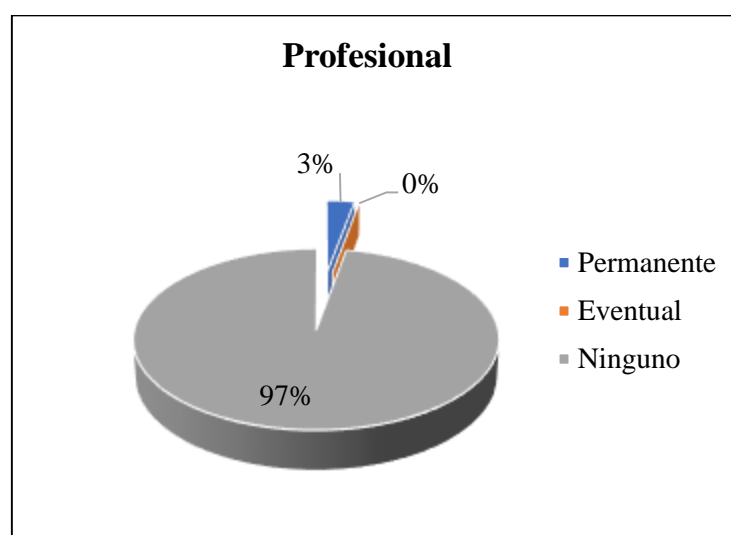
<sup>39</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Profesional**

**Cuadro 4.20:** Mano de obra de profesional

<b>Profesional</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
Permanente	2	2.86%
Eventual	0	0.00%
Ninguno	68	97.14%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.15:** Mano de obra de profesional

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 97.14% de las empresas de carpintería no cuentan con ningún profesional trabajando desempeñándose en ellas y solo el 2.86% cuenta con personal profesional contratado de manera permanente trabajando en ellas haciendo que tengan estas empresas ciertas ventajas en cuanto costos y planes de producción de las demás.<sup>40</sup>

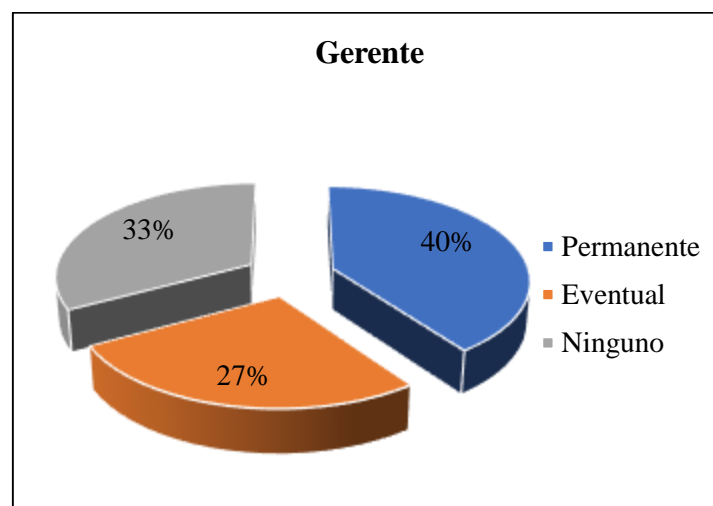
<sup>40</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Gerente**

**Cuadro 4.21:** Supervisión de trabajo del gerente

Gerente		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Permanente	28	40.00%
Eventual	19	27.14%
Ninguno	23	32.86%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.16:** Supervisión de trabajo del gerente

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 40% de las empresas de carpintería cuentan con un gerente permanente trabajando desempeñándose en ellas lo que indica el grado de organizacional ante las otras empresas, el 27.14% cuentan con un gerente trabajando de manera eventual y el 32.86% no cuenta con un gerente trabajando en ellas.<sup>41</sup>

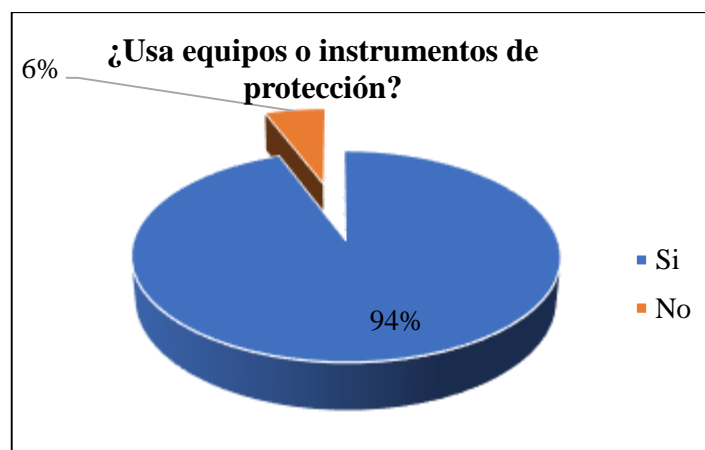
<sup>41</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Utilizan equipos o instrumentos de protección en la labor que realizan?**

**Cuadro 4.22:** Uso de equipos o instrumentos de protección

¿Usa equipos o instrumentos de protección?		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Si	66	94.29%
No	4	5.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.17:** Uso de equipos o instrumentos de protección

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 94.29% manifestaron que utilizan instrumentos de protección cuando se desempeñan en sus labores lo cual es importante para evitar accidentes laborales y el 5.71% manifiestan que no utilizan ningún instrumento de protección.<sup>42</sup>

<sup>42</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

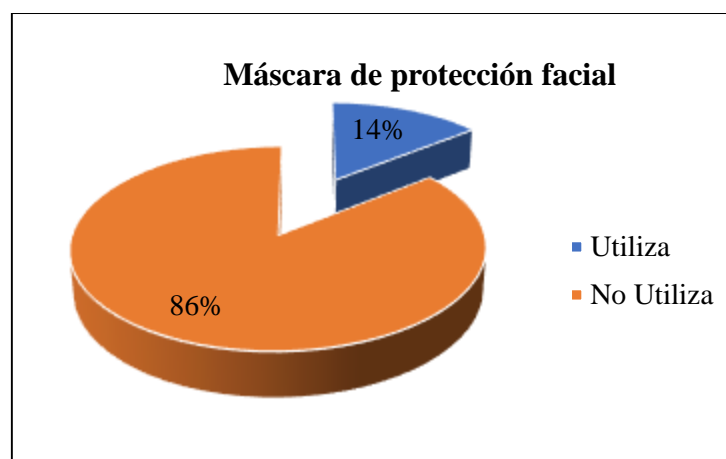
### ¿Qué tipo de equipos o instrumentos de protección utilizan?

- **Máscara de Protección Facial**

**Cuadro 4.23:** Mascara de protección facial

Máscara de protección facial		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	10	14.29%
No utiliza	60	85.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.18:** Mascara de protección facial

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

Entre los instrumentos que utilizan para su protección los trabajadores de carpintería el 85.71% manifiestan que no utilizan máscara de protección quedando en vulnerabilidad los ojos, la nariz y la boca ante las partículas que se desprenden de los procesos que realizan y el 14.29% lo utilizan.<sup>43</sup>

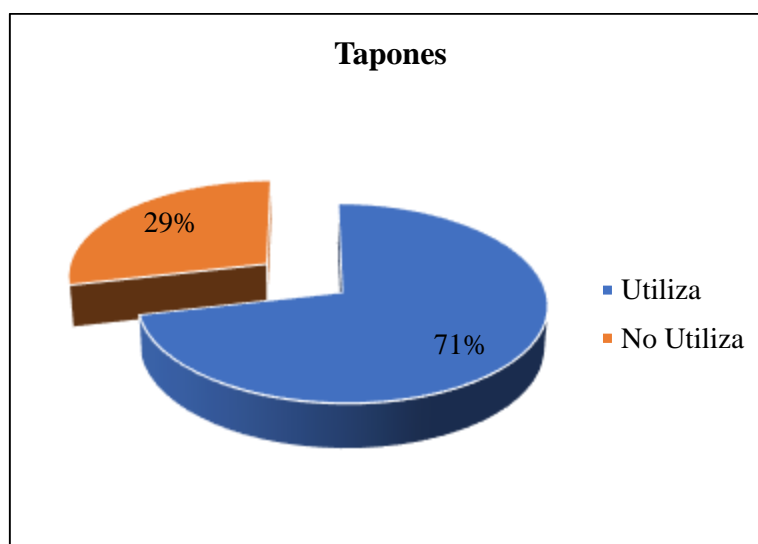
<sup>43</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Tapones**

**Cuadro 4.24:** Equipo de protección tipo tapones

Tapones		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	50	71.43%
No utiliza	20	28.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.19:** Equipo de protección tipo tapones

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 71.43% de los trabajadores utilizan tapones para su protección al momento de trabajar protegiéndose de la contaminación auditiva y el 28.57% no los utilizan.<sup>44</sup>

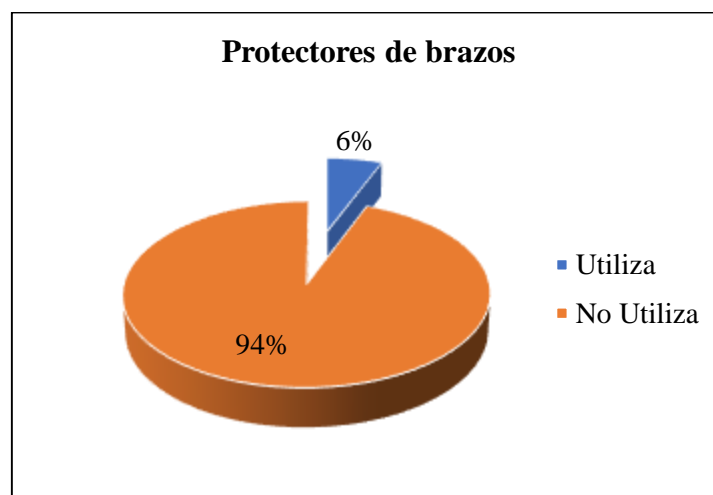
<sup>44</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Protectores de Brazos**

**Cuadro 4.25:** Equipo de protección tipo protector de brazos

Protectores de brazos		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	4	5.71%
No utiliza	66	94.29%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.20:** Equipo de protección tipo protector de brazos

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 94.29% manifestaron que no utilizan protectores de brazos para trabajar y el 5.71% manifestaron que los utilizan.<sup>45</sup>

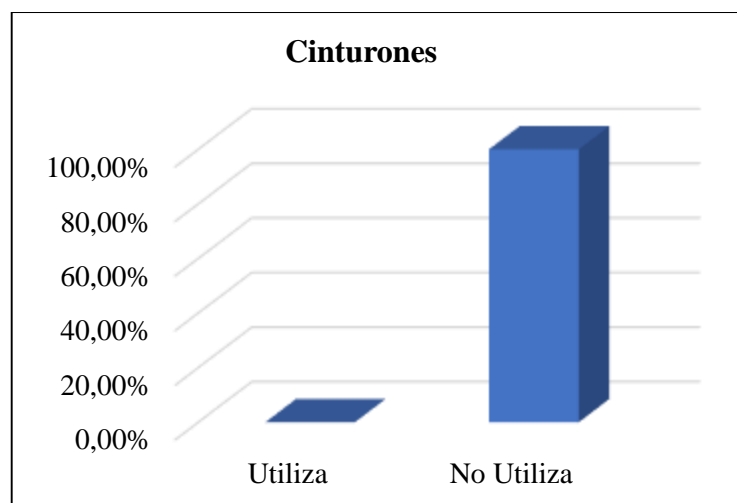
<sup>45</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Cinturones porta herramientas**

**Cuadro 4.26:** Equipo de protección tipo cinturón

<b>Cinturones</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentaje</b>
Utiliza	0	0.00%
No utiliza	70	100.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.21:** Equipo de protección tipo cinturón

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 100% manifestaron que los trabajadores de las carpinterías no utilizan cinturones porta herramientas lo cual genera un desorden en el ambiente de trabajo en consecuencia podría ocasionar cuellos de botella, al momento de desempeñar sus labores.<sup>46</sup>

<sup>46</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

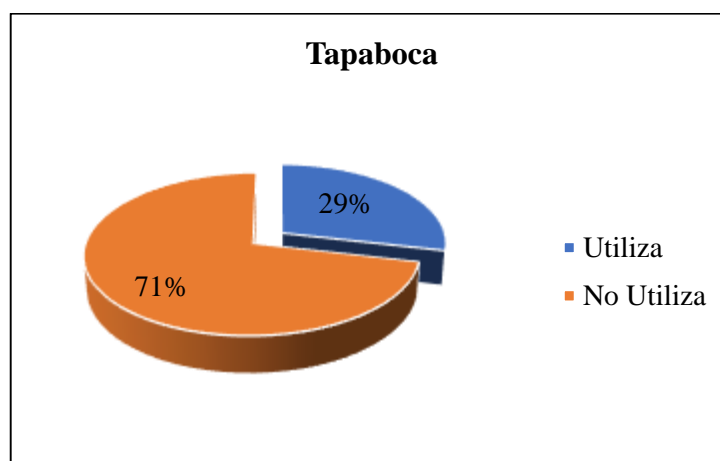


- **Tapabocas**

**Cuadro 4.27:** Equipo de protección tipo tapaboca

Tapabocas		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	20	28.57%
No utiliza	50	71.43%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura



**Figura 4.22:** Equipo de protección tipo tapaboca

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura

El 71.43% de los trabajadores no utilizan tapabocas para su protección trayendo como consecuencia problemas respiratorios al estar en exposición de las partículas que se liberan del material al momento de trabajar y el 28.57% los utilizan.<sup>47</sup>

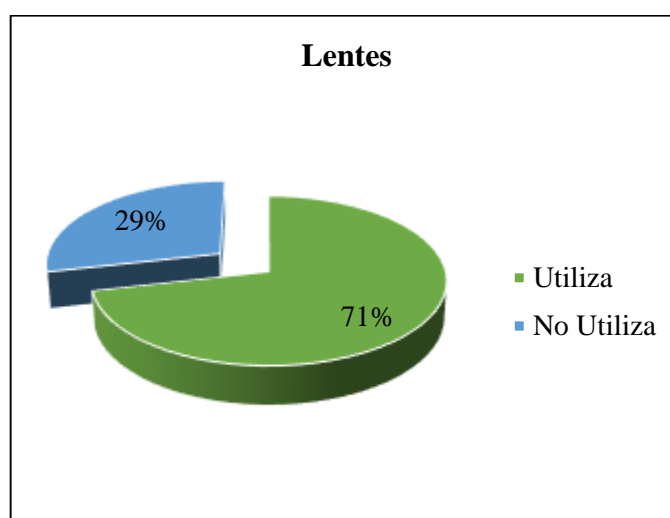
<sup>47</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- Lentes

**Cuadro 4.28:** Equipo de protección tipo lentes

Lentes		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	50	71.43%
No utiliza	20	28.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.23:** Equipo de protección tipo lentes

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 71.43% manifestaron que utilizan lentes para su protección al momento de trabajar y el 28.57% manifestaron que no los utilizan.<sup>48</sup>

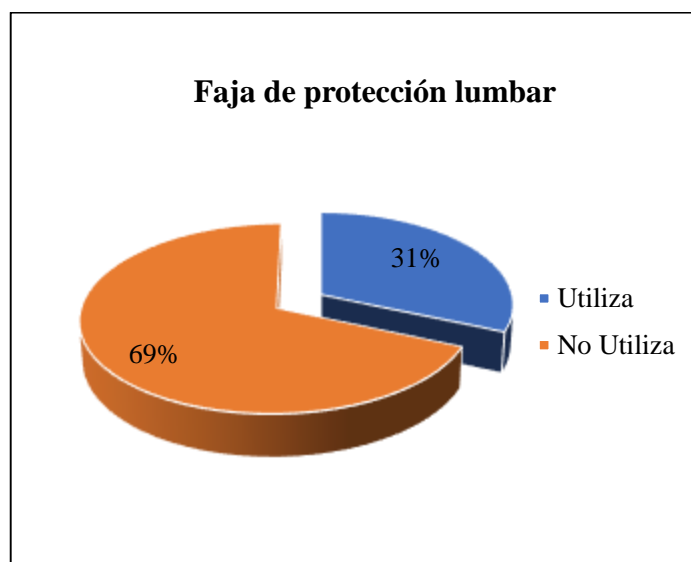
<sup>48</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Faja de Protección Lumbar**

**Cuadro 4.29:** Equipo de protección tipo faja de protección lumbar

Faja de protección lumbar		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	22	31.43%
No utiliza	48	68.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.24:** Equipo de protección tipo faja de protección lumbar

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 68.57% manifestaron que no utilizan faja de protección lumbar trayendo como consecuencia lesiones en la columna vertebral al momento de trabajar con cargas pesadas y el 31.43% manifestaron que los utilizan.<sup>49</sup>

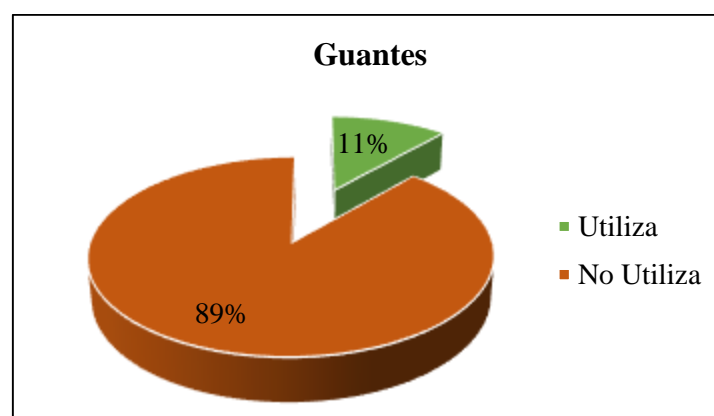
<sup>49</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

- **Guantes**

**Cuadro 4.30:** Equipo de protección tipo guantes

Guantes		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Utiliza	8	11.43%
No utiliza	62	88.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.25:** Equipo de protección tipo guantes

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 88.57% de los trabajadores no utilizan guantes para su protección lo cual podría generar accidentes de corte al momento de trabajar con la sierra circular y el 11.43% los utilizan. De no usarse adecuadamente los equipos de protección personal se podrían ocasionar accidentes laborales y en consecuencia habría un retraso en la producción<sup>50</sup>

<sup>50</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### Identifique cada etapa de su proceso productivo

1= Sin dificultad, 2= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 4= Difícil, 5= Muy difícil

**Cuadro 4.31:** Tipo de proceso productivo<sup>51</sup>

Proceso productivo	Si	No	Calificación
Selección de madera	38	32	4
Secado	68	2	3
Trozado	51	19	3
Listoneado	57	13	3
Garlopeado	42	28	3
Cepillado	38	32	4
Corte exacto	48	22	3
Corte en cinta	24	46	3
Perfilado	16	54	3
Espigado	14	56	3
Escopleado	8	62	3
Lijado	18	52	3
Armado de costados	12	58	3

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

---

<sup>51</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### Identifique cada etapa de su proceso productivo

1= Sin dificultad, 2= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 4= Difícil, 5= Muy difícil

**Cuadro 4.31:** Tipo de proceso productivo<sup>52</sup>

Proceso productivo	Si	No	Calificación
Armado total	50	20	3
Lijado para superficies	8	62	3
Masillado	12	58	3
Teñido	60	10	3
Sellado 1	43	27	3
Suavizado 1	42	28	3
Sellado 2	10	60	4
Suavizado 2	4	66	4
Acabado	60	10	4
Colocacion de cerrajería	12	58	3
Mantenimiento preventivo	-	70	-
Mantenimiento correctivo	-	70	-
Afilado	-	70	-

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

---

<sup>52</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

De las encuestas realizadas obtenemos el cuadro anterior el cual contiene la cantidad de empresas que ejecutan dicho proceso productivo y cuáles no, además la moda correspondiente a la calificación en cada uno de los procesos productivos como Selección de Madera, Secado, Trozado, Listoneado, Garlopeado, Cepillado, Corte Exacto, Armado total, Teñido, Sellado 1, Suavizado 1, Acabado. Con una calificación promedio de “Mediana Dificultad”.<sup>53</sup>

### Capacidades desarrolladas

#### ¿Tiene problemas con el secado de la madera?

**Cuadro 4.32:** Proceso de secado de madera

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Tengo problemas con el secado de la madera.	2	39	16	4	0	9	70	2.86%	55.71%	22.86%	5.71%	0.00%	12.86%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Sin dificultad, 4= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 2= Difícil, 1= Muy difícil**

El 55.71% señalaron que les es **difícil** realizar el secado de la madera, posiblemente por no contar con hornos o la tecnología adecuada para este proceso, el 22.86% indicó que presenta mediana dificultad al realizar el secado de la madera.

<sup>53</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

¿Necesita reprocesar las piezas de madera debido a un inadecuado proceso de garlopeado?

**Cuadro 4.33:** Proceso de garlopeado

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Necesito reprocesar las piezas de madera debido a un inadecuado proceso de garlopeado	7	43	9	0	0	11	70	10.00%	61.43%	12.86%	0.00%	0.00%	15.71%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 61.43% indicaron que **casi siempre** necesitan reprocesar las piezas de madera debido a que se ha llevado a cabo un inadecuado proceso de garlopeado, el 12.86% indicaron que a veces deben reprocesar la madera y el 10% señala que siempre debe hacerlo.<sup>54</sup>

<sup>54</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014



**¿Las uniones con cajas y espiga no cierran adecuadamente?**

**Cuadro 4.34:** Proceso de unión con cajas y espigas

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Las uniones con cajas y espiga no cierran adecuadamente	0	16	28	0	0	26	70	0.00%	22.86%	40.00%	0.00%	0.00%	37.14%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 40% señaló que **a veces** las uniones con cajas y espiga no cierran adecuadamente y el 22.86% indicó que casi siempre presentan esta dificultad<sup>55</sup>.

<sup>55</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Tiene problemas con el escuadrado de muebles o productos?**

**Cuadro 4.35:** Proceso de escuadrado de muebles

Capacidades desarrolladas														
Prácticas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Tengo problemas con el escuadrado de muebles o productos	0	10	29	4	0	27	70	0.00%	14.29%	41.43%	5.71%	0.00%	38.57%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

Los encuestados señalaron con un 41.43% que **a veces** tienen problemas con el escuadrado de los muebles o productos, el 14.29% indicaron que casi siempre presentan este problema y el 5.71% manifestó que pocas veces tienen esta dificultad.<sup>56</sup>

<sup>56</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Quedan con rayas las superficies de los muebles después del Lijado?**

**Cuadro 4.36:** Proceso de lijado

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Las superficies de los muebles quedan con rayas después del lijado	0	11	24	0	0	35	70	0.00%	15.71%	34.29%	0.00%	0.00%	50.00%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 34.29% señaló que **a veces** las superficies de los muebles quedan con rayas después del lijado y el 15.72% indicó que casi siempre presentan esta dificultad<sup>57</sup>.

**¿Selecciono el sistema de acabado adecuado al destino del mueble?**

**Cuadro 4.37:** Proceso acabado adecuado

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Selecciono el sistema de acabado adecuado al destino del mueble	0	0	0	0	0	70	70	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 100% no respondieron esta pregunta.

<sup>57</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Tiene problemas con la graduación y manejo del soplete para la realización del acabado final del mueble?**

**Cuadro 4.38:** Proceso de acabado final

Capacidades desarrolladas														
Practicass de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Tengo problemas con la graduación y manejo del soplete para la realización del acabado final del mueble	2	0	2	6	0	60	70	2.86%	0.00%	2.86%	8.57%	0.00%	85.71%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

Los encuestados señalaron en un 8.57% que **pocas veces** tienen problemas con la graduación y manejo del soplete para la realización del acabado final del mueble, el 2.86% indicaron que a veces presentan este problema y en igual porcentaje los encuestados señalaron que siempre tienen esta dificultad.<sup>58</sup>

<sup>58</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿La planta cuenta con el espacio suficiente para el trabajo?**

**Cuadro 4.39:** Espacio suficiente para el trabajo

Capacidades desarrolladas														
Practicass de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Mi planta cuenta con el espacio suficiente para el trabajo	12	7	4	30	9	8	70	17.14%	10.00%	5.71%	42.86%	12.86%	11.43%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 42.86% señaló que **pocas veces** cuenta con el espacio suficiente para la realización de su trabajo lo cual sería una restricción en caso de presentarse un pedido de mayor demanda, el 17.14% indicó que siempre cuenta con el espacio que necesita para trabajar, 12.86% manifiesta que nunca cuenta con el espacio suficiente, el 10% nos dice que casi siempre cuenta con el espacio suficiente y el 5.71% a veces cuenta con el espacio que requiere para la realización de su trabajo<sup>59</sup>.

<sup>59</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿El taller cuenta con un adecuado sistema de cableado eléctrico e iluminación de ambientes?**

**Cuadro 4.40:** Adecuado sistema de cableado electrónico

Prácticas de carpintería	Capacidades desarrolladas													
	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Mi taller cuenta con un adecuado sistema de cableado eléctrico e iluminación de ambientes	4	4	20	23	13	6	70	5.71%	5.71%	28.57%	32.86%	18.57%	8.57%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 28.57% señalaron que **a veces** cuentan con un adecuado cableado eléctrico e iluminación de los ambientes, el 5.71% indicaron que siempre cuentan con los elementos antes mencionados; en igual porcentaje los encuestados señalaron que casi siempre cuentan con un buen sistema de cableado eléctrico e iluminación lo cual permite un adecuado desempeño en sus labores. Mientras que el 32.86% afirmaron que pocas veces cuentan con estos elementos y por último el 18.57% indicó que nunca cuenta con un adecuado cableado eléctrico e iluminación de ambientes.<sup>60</sup>

<sup>60</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Mantiene limpio y ordenado los ambientes de trabajo?**

**Cuadro 4.41:** Limpieza y orden en el ambiente de trabajo

Capacidades desarrolladas														
Practicass de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Mantengo limpio y ordenado los ambientes de trabajo	0	10	39	8	0	13	70	0.00%	14.29%	55.71%	11.43%	0.00%	18.57%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

Los encuestados señalaron en un 55.71% que **a veces** mantienen limpio y ordenado los ambientes de trabajo, el 14.29% indicaron que casi siempre mantienen limpio y ordenado su lugar de trabajo y el menor porcentaje con 11.43% pocas veces mantienen limpio y ordenado los ambientes laborales<sup>61</sup>.

<sup>61</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Tienen guardas de seguridad las máquinas de carpintería?**

**Cuadro 4.42:** Guardas de seguridad en máquinas de carpintería

Capacidades desarrolladas														
Practicas de carpintería	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Las máquinas de carpintería tienen guardas de seguridad	0	8	49	2	0	11	70	0.00%	11.43%	70.00%	2.86%	0.00%	15.71%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

El 70% indicaron que **a veces** las máquinas de carpintería tienen guardas de seguridad, el 11.43% señalaron que casi siempre tienen guardas de seguridad, y el 2.86% pocas veces usan guardas de seguridad.<sup>62</sup>

<sup>62</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014



**¿Los trabajadores usan elementos de protección e higiene personal cuando trabajan?**

**Cuadro 4.43:** Uso de elementos de protección personal en el trabajo

Prácticas de carpintería	Capacidades desarrolladas													
	Escala							% por escala						
	1	2	3	4	5	Nr	Total	1	2	3	4	5	Nr	Total
Los trabajadores usan elementos de protección e higiene personal cuando trabajan	2	41	6	8	0	13	70	2.86%	58.57%	8.57%	11.43%	0.00%	18.57%	100.00%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

**5= Nunca, 4= Pocas veces, 3= A veces, 2= Casi siempre, 1 = Siempre.**

Los encuestados señalaron en un 58.57% **casi siempre** utilizan elementos de protección e higiene mientras trabajan, el 11.43% pocas veces usan elementos de protección e higiene, el 8.57% indicaron que a veces emplean los elementos antes señalados en horas de trabajo y el 2.86% señalaron que siempre utilizan elementos de seguridad e higiene personal cuando trabajan<sup>63</sup>.

<sup>63</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

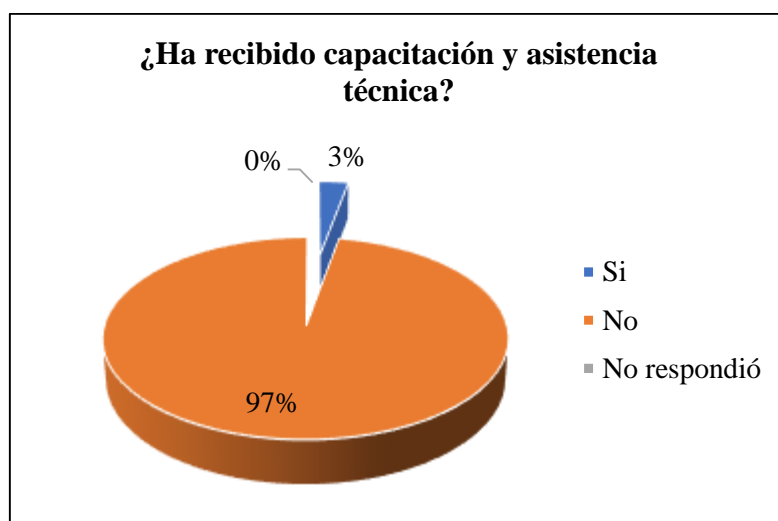
## Servicios de capacitación y asistencia técnica

### ¿Ha recibido servicios de capacitación y asistencia técnica en su empresa?

**Cuadro 4.44:** Orientación en Capacitación y asistencia técnica

Ha recibido capacitación y asistencia técnica		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Si	2	2.86%
No	68	97.14%
No respondió	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.26:** Orientación en Capacitación y asistencia técnica

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 97.14% manifestó que no ha recibido asistencia y capacitación técnica en su empresa presentando problemas en la optimización procesos de trabajo como se puede evidenciar en las anteriores preguntas y solo el 2.86% manifestó que si la ha recibido.<sup>64</sup>

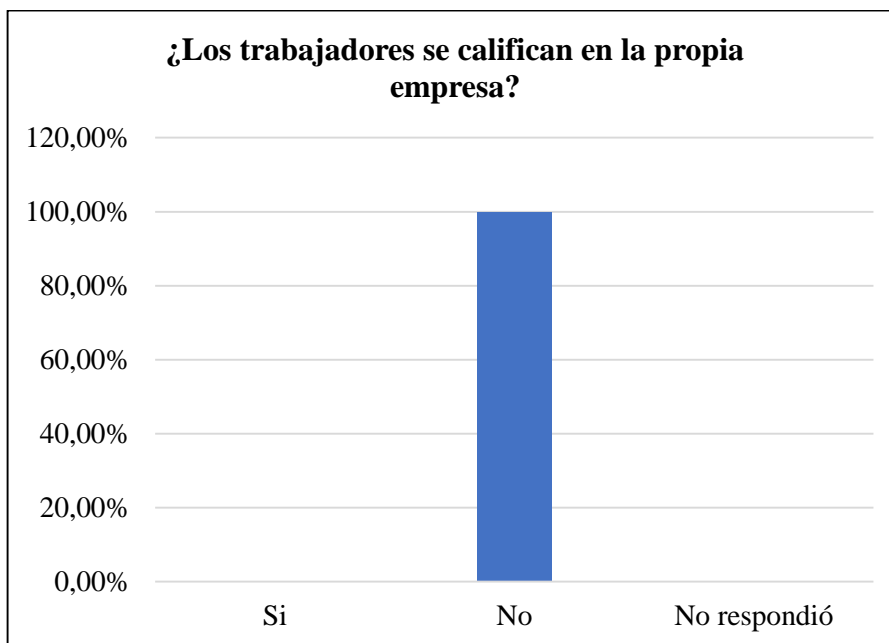
<sup>64</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Sus trabajadores se califican en la propia empresa?**

**Cuadro 4.45:** Los trabajadores se califican en la empresa

¿Los trabajadores se califican en la propia empresa?		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Si	0	0.00%
No	70	100.00%
No respondió	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.27:** Los trabajadores se califican en la empresa

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 100% afirmaron que sus trabajadores no se califican en su propia empresa<sup>65</sup>

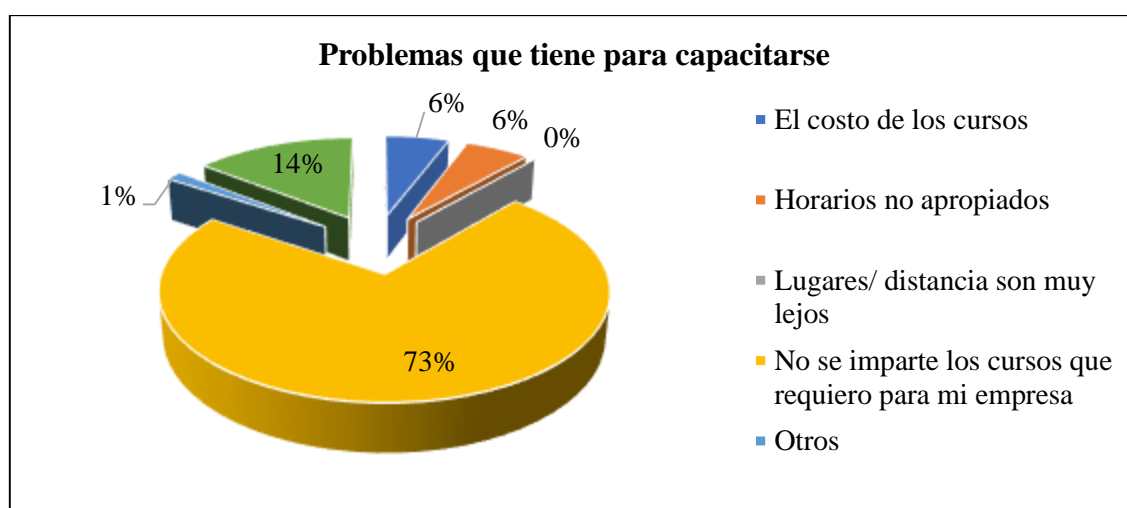
<sup>65</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Cuáles son los problemas que usted tiene para capacitarse?**

**Cuadro 4.46:** Problemas que tiene para capacitarse

Problemas que tiene para capacitarse		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
El costo de los cursos	4	5.71%
Horarios no apropiados	4	5.71%
Lugares/ distancia son muy lejos	0	0.00%
No se imparte los cursos que requiero para mi empresa	51	72.86%
Otros	1	1.43%
Más de 1 rubro	10	14.29%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.28:** Problemas que tiene para capacitarse.

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 72.86% de los empresarios encuestados manifestaron que el principal problema que han tenido para capacitarse es que no se imparten los cursos que requieren, con un 5.71% segundo lugar se encuentran el costo de los cursos y los horarios no apropiados.<sup>66</sup>

<sup>66</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Qué tipo de capacitación necesita usted y los trabajadores de su empresa?**

**Cuadro 4.47:** Tipos de capacitación que necesita

Tipos de capacitación que necesita usted y los trabajadores de su empresa						
Temas	Valor absoluto			Porcentaje (%)		
Curso a nivel técnicos- productivos	Dueño	Trabajador	Nr	Dueño	Trabajador	Nr
Caracterización de la madera: color, olor, textura	10	0	60	14.29%	0.00%	85.71%
Secado y preservación de la madera/ secado artificial	35	0	35	50.00%	0.00%	50.00%
Habilitado, maquinado y ensamblado en madera y muebles	19	0	51	27.14%	0.00%	72.86%
Diseño de muebles	31	2	37	44.29%	2.86%	52.86%
Proceso de producción	9	2	59	12.86%	2.86%	84.29%
Maquinado	14	0	56	20.00%	0.00%	80.00%
Técnicas de acabado	20	2	48	28.57%	2.86%	68.57%
Mantenimiento de máquinas y herramientas	27	6	37	38.57%	8.57%	52.86%
Otros	-	-	-	-	-	-

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

Del cuadro anterior podemos inferir que el 50% de los empresarios madereros necesitan capacitación en temas de Secado y preservación de la madera de no ser bien ejecutado este proceso podría generar infestación de insectos y aparición de moho y el deterioro de la madera al momento de almacenar. En cuanto a capacitación en diseño de muebles el 44.29% manifestaron que son los dueños los que deben recibir capacitación en este tema.

En lo referente al tema de mantenimiento de maquinarias y herramientas el 38.57% señalaron que son los dueños los que necesitan capacitación en este tema y el 8.57% opinan que son los trabajadores los que necesitan esta capacitación.

Mientras que el 28.57% señalan que son los dueños quienes necesitan capacitación en técnicas de acabado y el 2.86% manifiestan que son los trabajadores los que necesitan capacitarse en este tema.<sup>67</sup>

<sup>67</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

## Cursos a nivel de gestión empresarial

**Cuadro 4.48:** Capacitación a nivel de gestión empresarial

Tipos de capacitación que necesita usted y los trabajadores de su empresa						
Temas	Valor absoluto			Porcentaje (%)		
Cursos a nivel de gestión empresarial	Dueño	Trabajador	Nr	Dueño	Trabajador	Nr
Gestión económica- financiera	35	0	35	50.00%	0.00%	50.00%
Organización productiva y empresarial	31	0	39	44.29%	0.00%	55.71%
Gestión de residuos sólidos	0	0	70	0.00%	0.00%	100.00%
Seguridad e higiene ocupacional	5	0	65	7.14%	0.00%	92.86%
Calidad total	11	2	57	15.71%	2.86%	81.43%
Otros	-	-	-	-	-	-

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

En cuanto a los cursos de gestión empresarial se pudo determinar que el 50% piensan que son los dueños de las empresas madereras los que necesitan recibir capacitación en temas de gestión económica – financiera. Para optimizar los costos de producción y el crecimiento empresarial.

El 44.29% señaló que los dueños de las empresas necesitan recibir capacitación en temas organización productiva y empresarial.

En lo que se refiere a los temas de calidad total el 15.71% señalaron que son los dueños los que necesitan capacitación en este tema y el 2.86% manifiesta que son los trabajadores los que necesitan capacitación en el tema antes mencionado.

En el tema de Seguridad e Higiene ocupacional el 7.14% señalaron que los dueños de las empresas madereras son los que necesitan capacitación en este tema.<sup>68</sup>

<sup>68</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

## Cursos a nivel marketing

**Cuadro 4.49:** Capacitación a nivel de marketing.

Tipos de capacitación que necesita usted y los trabajadores de su empresa						
Temas	Valor absoluto			Porcentaje (%)		
Cursos a nivel marketing	Dueño	Trabajador	Nr	Dueño	Trabajador	Nr
Análisis de mercado	4	0	66	5.71%	0.00%	94.29%
Estrategias del producto/precio/producción	13	0	57	18.57%	0.00%	81.43%
Técnicas de venta	4	0	66	5.71%	0.00%	94.29%
Atención de ventas	0	0	70	0.00%	0.00%	100.00%
Otros	2	0	68	2.86%	0.00%	97.14%

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

En lo referente a los cursos a nivel de marketing se pudo determinar que el 18.57% piensan que son los dueños de las empresas madereras los que necesitan capacitación en el tema de Estrategias del producto, precio, producción. Tomando en cuenta las necesidades y preferencias del consumidor así mismo las actitudes de las empresas competidoras.

El 5.71% señalan que son los dueños quienes necesitan recibir capacitación en temas como análisis de mercado y en igual porcentaje en técnica de ventas.<sup>69</sup>

<sup>69</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

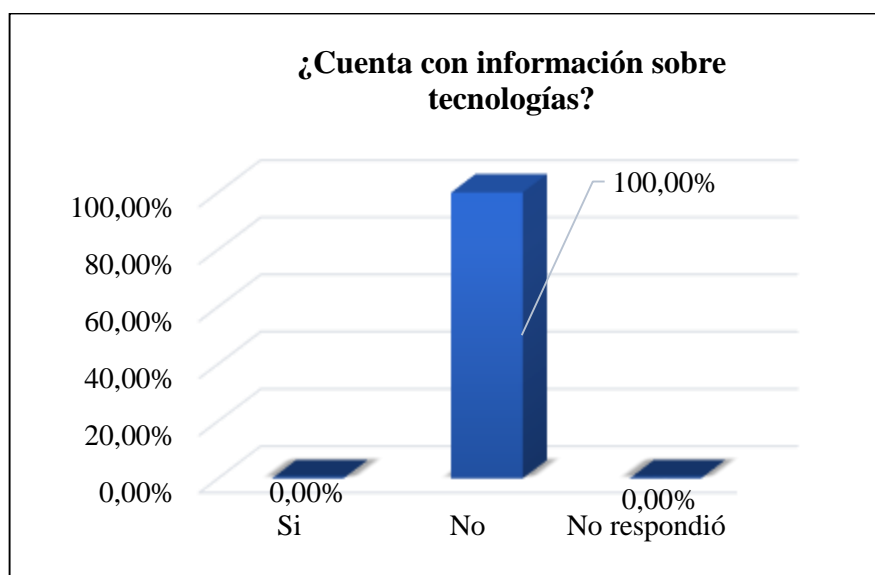
## Servicios de información tecnológica

### ¿Cuenta con información sobre tecnologías relacionadas con la actividad de su empresa?

**Cuadro 4.50:** Servicios de información tecnológica

¿Cuenta con información sobre tecnologías?		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Si	0	0.00%
No	70	100.00%
No respondió	0	0.00%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.29:** Servicios de información tecnológica

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 100% afirmaron que no cuentan con información sobre tecnologías relacionadas con la actividad de su empresa<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

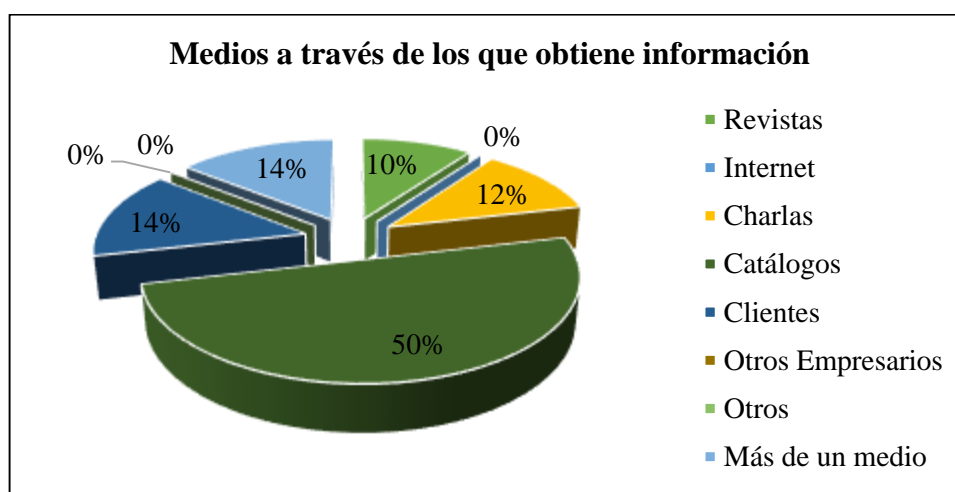


**¿A través de que medio obtiene información tecnológica?**

**Cuadro 4.51:** Medios para obtener información tecnológica.

Medios a través de los que obtiene información tecnológica		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Revistas	7	10.00%
Internet	0	0.00%
Charlas	8	11.43%
Catálogos	35	50.00%
Clientes	10	14.29%
Otros empresarios	0	0.00%
Otros	0	0.00%
Más de un medio	10	14.29%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.30:** Medios para obtener información tecnológica

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 50% manifestaron que el principal medio a través del cual obtiene información tecnológica es por catálogos, con un 14.29% el segundo medio es por los clientes, el tercer medio es a través de charlas con un 11.43%<sup>71</sup>.

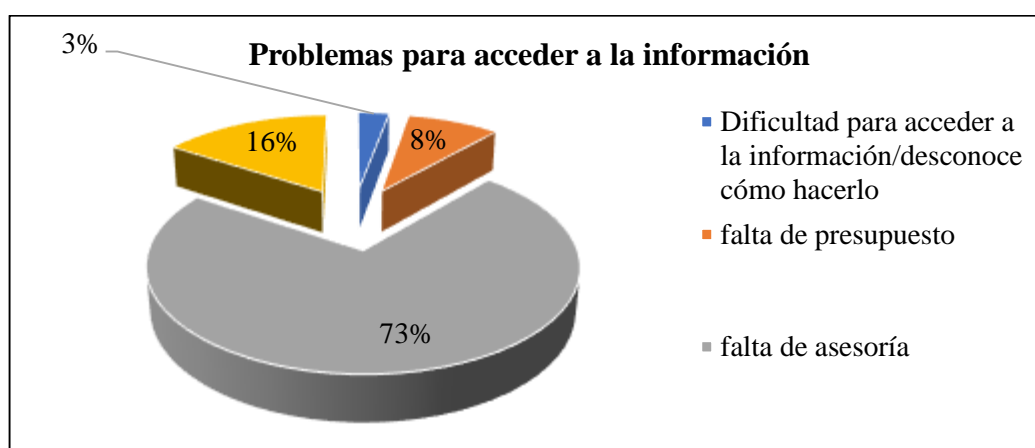
<sup>71</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Qué tipo de problemas tiene la empresa para acceder a esta información?**

**Cuadro 4.52:** Problemas para acceder a la información tecnológica

Problemas para acceder a la información		
Rubros	Encuestas	Porcentajes
Dificultad para acceder a la información/desconoce cómo hacerlo	2	2.86%
Falta de presupuesto	6	8.57%
Falta de asesoría	51	72.86%
No respondió	11	15.71%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.31:** Problemas para acceder a la información tecnológica

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El principal problema que tiene la empresa para acceder a información tecnológica con un 72.86% es la falta de asesoría encontrando en este punto la razón del bajo nivel de competitividad, el 8.57% manifestó que el segundo problema ha sido la falta de presupuesto<sup>72</sup>.

<sup>72</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### **Que institución le ofrece servicios de innovación**

Al ser cuestionados sobre que institución les ofrece servicios de innovación tecnológica los empresarios madereros manifestaron que no tienen conocimiento de ninguna institución que ofrezca estos servicios.

### **Qué proceso ha innovado en los últimos 05 años**

En cuanto a los procesos de innovación que han adoptado en los últimos 5 años los encuestados manifestaron que no han llevado a cabo ningún proceso de innovación tecnológica, manteniendo de esta manera sus habituales procesos los cuales datan de más de 5 años atrás<sup>73</sup>.

---

<sup>73</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

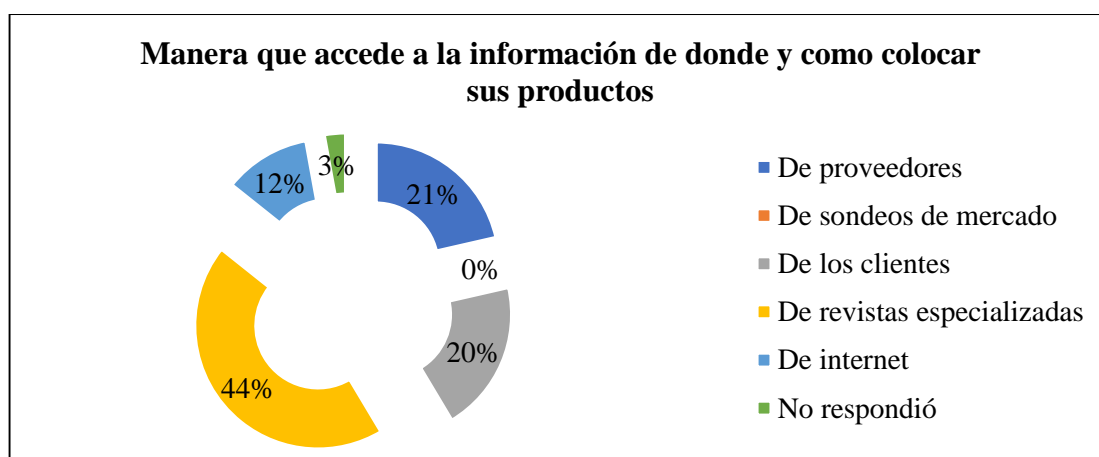
## ACCESO A MERCADOS

¿De qué manera accede a la información sobre dónde y cómo colocar sus productos?

**Cuadro 4.53:** Manera que accede a la información de dónde y cómo colocar sus productos

Manera que accede a la información de dónde y cómo colocar sus productos		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
De proveedores	15	21.43%
De sondeos de mercado	0	0.00%
De los clientes	14	20.00%
De revistas especializadas	31	44.29%
De internet	8	11.43%
No respondió	2	2.86%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.32:** Manera que accede a la información de dónde y cómo colocar sus productos

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 44.29% señalaron que acceden a información sobre dónde y cómo colocar sus productos mediante revistas especializadas, 21.43% indicó que lo hace a través de los proveedores, el 20% de los clientes y el 11.43% de internet<sup>74</sup>.

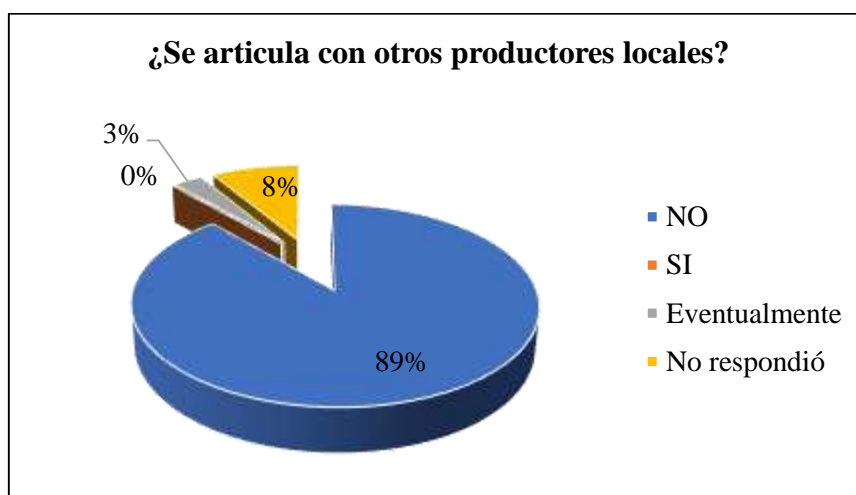
<sup>74</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

**¿Se articula con otros productores locales en caso de existir gran demanda de productos?**

**Cuadro 4.54:** Nivel de asociatividad

¿Se articula con otros productores locales?		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
No	62	88.57%
Si	0	0.00%
Eventualmente	2	2.86%
No respondió	6	8.57%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.33:** Nivel de asociatividad

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

El 88.57% de los empresarios madereros encuestados indicaron que no se articulan con otros productores locales en ocasiones que se tienen que cubrir grandes demandas, el 8.57% señaló que lo hacía de manera eventual y el 0% si lo hace.<sup>75</sup>

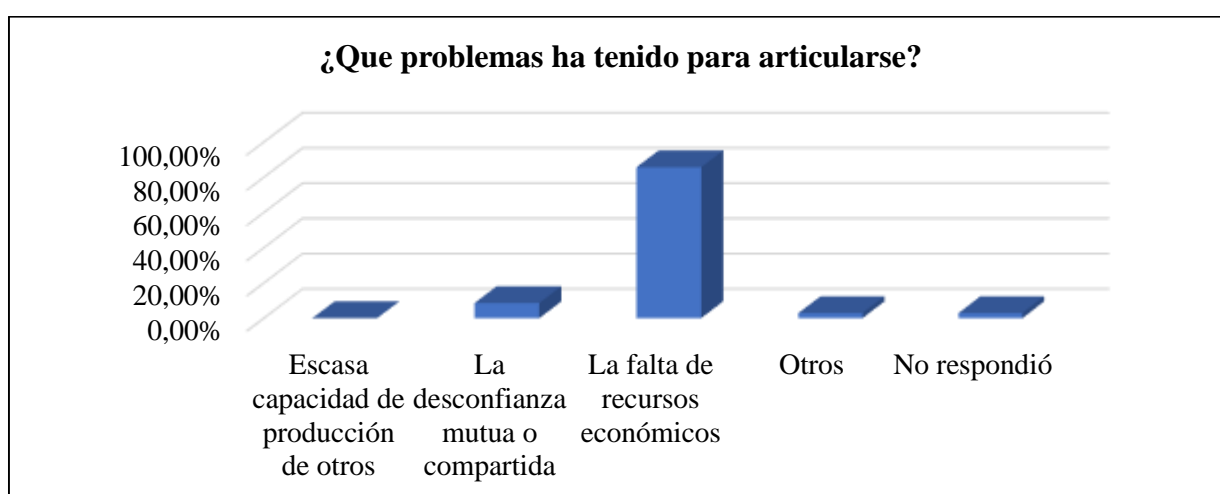
<sup>75</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

### ¿Qué problema ha tenido para articularse exitosamente?

**Cuadro 4.55:** Problemas para articularse

¿Qué problemas ha tenido para articularse?		
Rubros	N° encuestas	Porcentajes
Escasa capacidad de producción de otros	0	0.00%
La desconfianza mutua o compartida	6	8.57%
La falta de recursos económicos	60	85.71%
Otros	2	2.86%
No respondió	2	2.86%
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.



**Figura 4.34:** Problemas para articularse

**Fuente:** Dirección Regional de la Producción Piura.

Los encuestados manifestaron que el principal problema que han tenido para articularse con un 85.71% fue la falta de recursos económicos, en segundo lugar, con 8.57% se tiene la desconfianza mutua y el 2.86% señaló otros problemas<sup>76</sup>.

<sup>76</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

## **CAPITULO V: PROPUESTA DE MODELO CONCEPTUAL PARA EL DESARROLLO DE LAS MYPES CARPINTERIA.**

El capítulo presente tiene el objetivo presentar la propuesta conceptual de desarrollo para las mypes orientadas a la carpintería en la provincia de Piura, para lo cual, el resultado de las encuestas aplicadas a los empresarios madereros de Piura ha sido indispensable puesto que en ella se encuentra información que se usara para implementar la propuesta conceptual. Esto consiste en identificar las oportunidades necesarias para el desarrollo y la sostenibilidad de las mypes, proponiendo alternativas estratégicas en función de los principales puntos débiles.

### **5.1 DISEÑO DE LA PROPUESTA CONCEPTUAL DE OPORTUNIDADES DE DESARROLLO**

Las mypes como unidades económicas forman parte del crecimiento del país; aunque aún trabajan a un ritmo no planeado y poco sistémico son capaces de generar diversos productos de acuerdo al pedido de sus clientes. Cada una de las mypes tiene un crecimiento impulsado principalmente por las ventas que realizan. Cada una de las mypes producen bienes esenciales para la vida cotidiana, como listones, vigas ligadas al sector de construcción, así como muebles, sillas mesas, escritorios, puertas, entre otros.

Por otra parte, las unidades económicas como las mypes tienen oportunidades de crecimiento y fortalecimiento ante el escenario actual que el país les ofrece. Se evidencia mediante la búsqueda de información confiable y por medio de la encuesta realizada que las mypes del sector maderero tienen un camino por desarrollar en cuanto a su gestión e implementación de mejoras dentro de sus procesos de producción. No obstante, trabajan de forma desarticulada por lo que es un problema si se produce un pedido que sobrepase su capacidad de producción. Por tal motivo, el planteamiento de una propuesta de desarrollo basada en las oportunidades que se presentan.

De esta manera, se busca desarrollar habilidades y capacidades a través capacitación y asistencia técnica en tres ejes temáticos aplicando metodologías participativas y de esta manera mejorar sus procesos productivos y articularse de manera sostenible y rentable en diferentes mercados.

Los ejes temáticos que contiene nuestra propuesta son: gestión empresarial, tecnología productiva y articulación al mercado.

### 5.1.1 Oportunidades de mejora.

De la encuesta realizada hacia las mypes de carpintería en la provincia de Piura se tiene los siguientes resultados:

- El 97% no cuenta con planes estratégicos.
- El 77% no cuenta con estructura organizacional de empresa formal.
- El tiempo promedio de permanencia en el mercado es de 13 años.
- El 54% accede a préstamos financieros de la banca formal.
- El 89% no pertenece a gremios o asociaciones.
- El 54% tiene entre 5 a 9 trabajadores.
- El 89% no tiene un nicho de mercado identificado.
- El tiempo aproximado de maquinaria que utilizan es de 7 años.
- En el proceso de garlopo de piezas, el 61% de las veces requiere de una segunda “pasada”, debido a factores de desajuste de la máquina.
- El 42% de las instalaciones carece de distribución de planta apropiada, que implica falta de espacio.
- El 56% desconoce de técnicas de secado de la madera.
- El 97% no ha recibido capacitación ni asistencia técnica.
- El 50% requieren capacitación en temas de secado y procesamiento de la madera.
- El 50% requieren capacitación en temas de gestión económica financiera.
- El 100% carecen de información sobre tecnología relacionada a su actividad.
- El 89% no se articulan con otros productores para cubrir grandes demandas.

La implementación de nuestra propuesta genera a las mypes de carpintería de madera, las oportunidades de mejora siguiente:

- Generar una estructura organizacional formal.
- Desarrollar un plan estratégico acorde con su realidad.
- Generar sostenibilidad en el tiempo.
- Acreditar formalmente sus transacciones comerciales y el patrimonio de su negocio, generando las garantías para acceder a la banca formal.
- Asociarse, formar cadenas productivas y comerciales, dichas sinergias generan economías de escala y posicionamiento en el mercado.
- Formalizar la contratación de su personal.
- Identificar oportunidades de negocio y nichos de mercado.
- Mejora de procesos productivos y distribución de planta.



- Capacitación y asistencia técnica en: técnicas de secado, procesamiento de la madera, gestión económica financiera, tecnología relacionada a su actividad, articulación al mercado.
- Reducir costos de producción e incremento de eficiencia productiva.

## **5.2 CURSOS DE ACCIÓN**

Para alcanzar las mejoras, la propuesta plantea un programa de fortalecimiento de las mypes basada en tres ejes temáticos: gestión empresarial, tecnología de producción y articulación al mercado, para establecer estándares mínimos para que estas mypes puedan sostenerse de manera eficiente en su segmento de mercado, la transferencia de “Know How” con la finalidad de desarrollar habilidades y competencias, se hará a través de capacitación y asistencia técnica de la siguiente temática:

### **Gestión empresarial**

- Formalización empresarial
- Como venderle al estado
- Apalancamiento financiero y manejo tributario.
- Estructura de costos

### **Tecnología productiva**

- Mejora de procesos productivos.
- Optimización de uso de maquinaria.
- Planificación de la producción
- Seguridad y salud en el trabajo

### **Articulación de mercado**

- Técnicas de Marketing
- Búsqueda de mercado
- Alianzas estratégicas
- Plan de negocio

### **5.3 DESCRIPCIÓN DEL MODELO CONCEPTUAL DE LA PROPUESTA.**

El modelo de desarrollo de habilidades y competencias para empresarios y colaboradores del sector microempresarial de carpintería de madera está conformado a través de un plan de acción estructurado en capacitaciones con el fin de fortalecer los puntos débiles que presentan las mypes de carpintería como resultado de las encuestas ejecutadas dentro proceso del diagnóstico se pretende convertir los puntos débiles encontrados en oportunidades para su desarrollo.

En la **Figura 5.1** se describe el contenido de los cursos de capacitación tomando en cuenta 3 ejes temáticos que ayudaran a elevar la competitividad de las mismas estas son: Gestión empresarial, tecnología productiva y articulación de mercado. En las **Figuras 5.4, 5.5, 5.6** se menciona los resultados que se esperan a través de la temática planteada.

#### **Gestión empresarial**

En el **Cuadro 5.1** se tiene como objetivo fortalecer los conocimientos de micro empresarios para gestionar de manera empresarial su negocio.

Como punto de partida explicar la necesidad de cumplir con las normas de formalización exigidas por SUNAT, SUNARP y MUNICIPALIDAD. Haciendo que las mypes cuente con RUC, copia literal, licencia de funcionamiento. Con la documentación que les permita ser formales ante los ojos del estado y acceder a los beneficios.

Para acceder a las contrataciones que brinda el estado es necesario que las mypes estén inscritas en el registro nacional de proveedores.

En cuanto al acceso del sistema financiero formal es necesario que las mypes cumplan con la declaración de impuestos a la renta, verificado a través del sistema de pago de impuestos por SUNAT.

Para mejorar la productividad de las mypes es necesario contar con un registro de costos de producción, informes de seguimiento y planificación a través de planes de producción.

## **Tecnología productiva**

En el **Cuadro 5.2** se tiene como objetivo optimizar procesos productivos en reducción de cuellos de botella o tiempos muertos para incrementar la productividad.

Mejorar el proceso productivo de secado de madera y fabricación de piezas mediante un procedimiento escrito de tiempos y movimientos de cada proceso productivo.

Optimizar el uso maquinaria a través de la elaboración de un diagrama de procesos de producción en función de cada producto y el máximo aprovechamiento de espacio mediante un diagrama de distribución de planta.

Monitorear los niveles de producción en cuanto a mano de obra, fallas que puedan presentar la maquinaria, falta de materia prima a través de un registro de control de la producción diaria.

Cumplir con los estándares mínimos de seguridad y salud en el trabajo para prevenir riesgos contra accidentes a través de políticas de seguridad y salud en el trabajo, mapa de riesgos y un plan de contingencia.

## **Articulación de mercado**

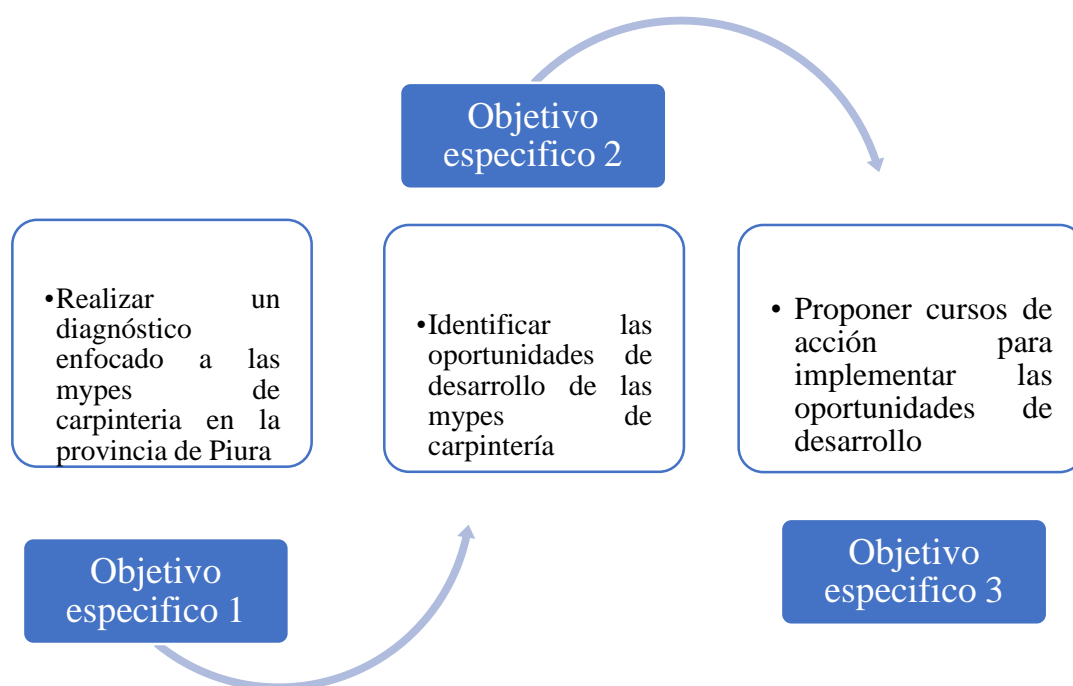
En el **Cuadro 5.3** se tiene como objetivo crear alianzas comerciales, asociar a los microempresarios para cubrir grandes demandas.

Mejorar la articulación al mercado ofreciendo las características de cada producción a través de una página web.

Formar consorcios empresariales para abastecer pedidos superiores a los niveles de producción por parte de los microempresarios mediante los registros de venta de productos.

Se propone talleres de capacitaciones de 8 horas por mes para abordar las diferentes necesidades identificadas que presentan las mypes de carpintería.

En los **Cuadros 5.7, 5.8, 5.9** muestra la duración del proyecto antes expuesto es de 12 meses se puede apreciar la secuencia y las metas por alcanzar a través del siguiente cronograma de actividades, cabe resaltar que las asistencias técnicas pueden ser mayores o iguales a 1 y se pueden desarrollar en el mismo mes en función del tema que se explica y según la necesidad de cada microempresario.



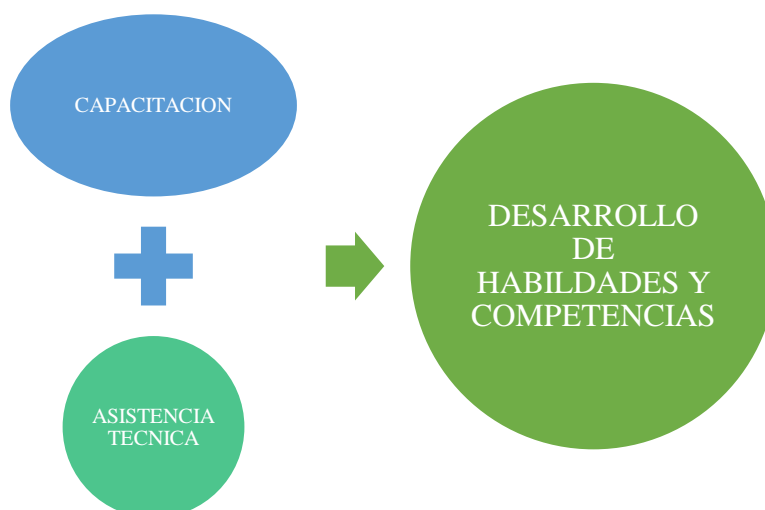
**Figura 5.1** Objetivos Específicos De La Propuesta

**Fuente:** elaboración propia



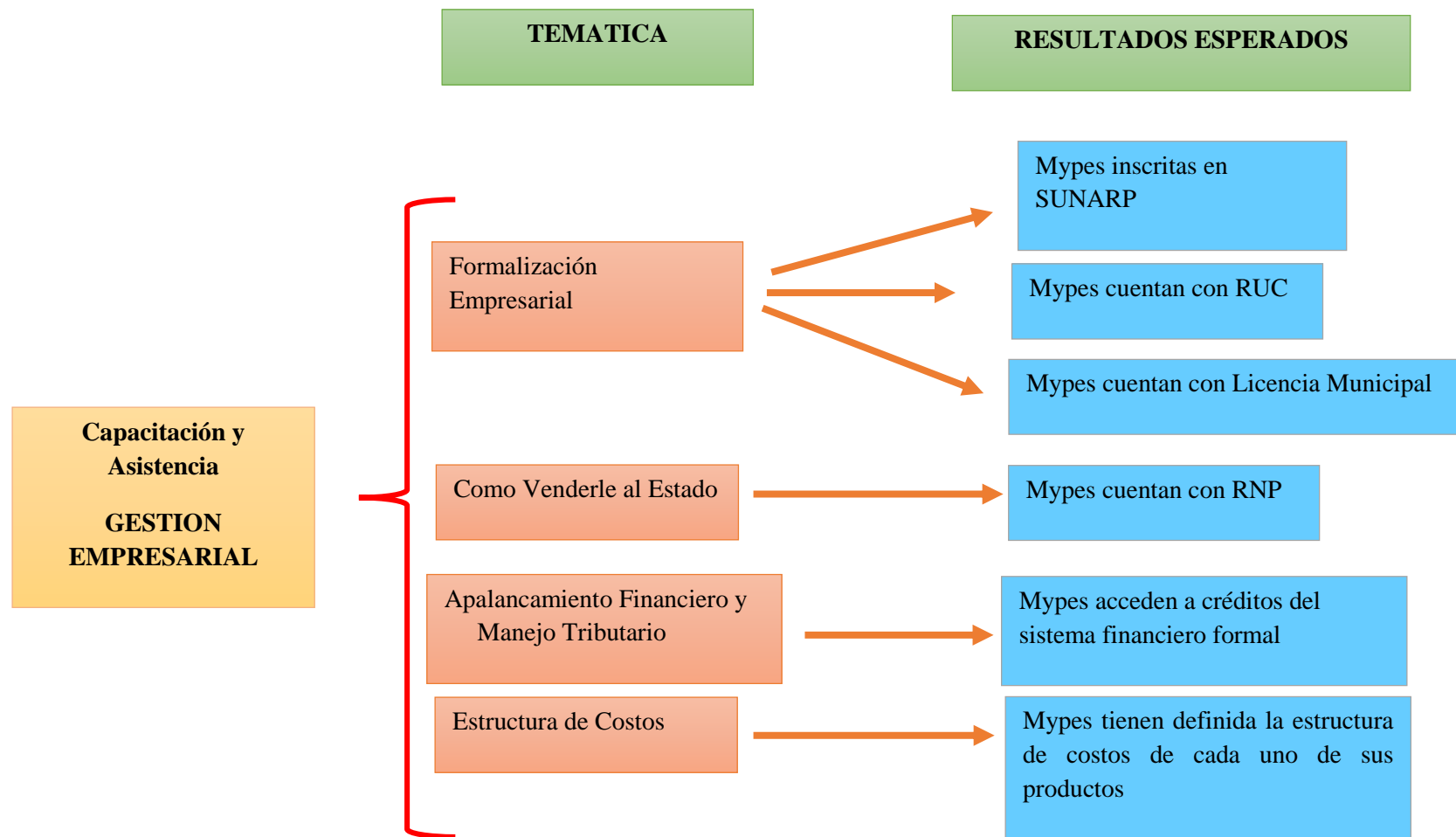
**Figura 5.2** Ejes Temáticos Y Contenido

**Fuente:** elaboración propia



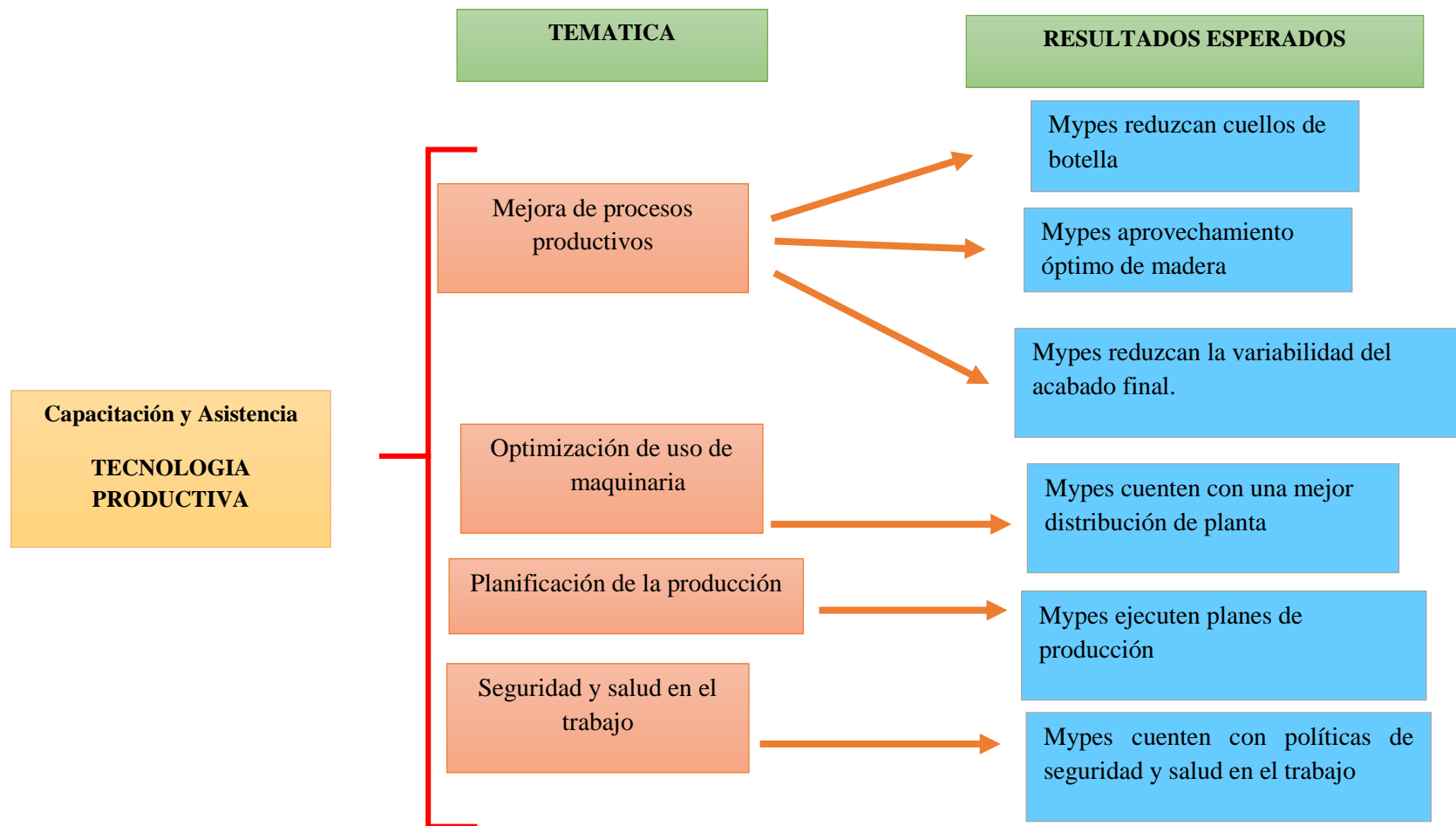
**Figura5.3** Metodología De Transferencia De Conocimientos

**Fuente:** elaboración propia



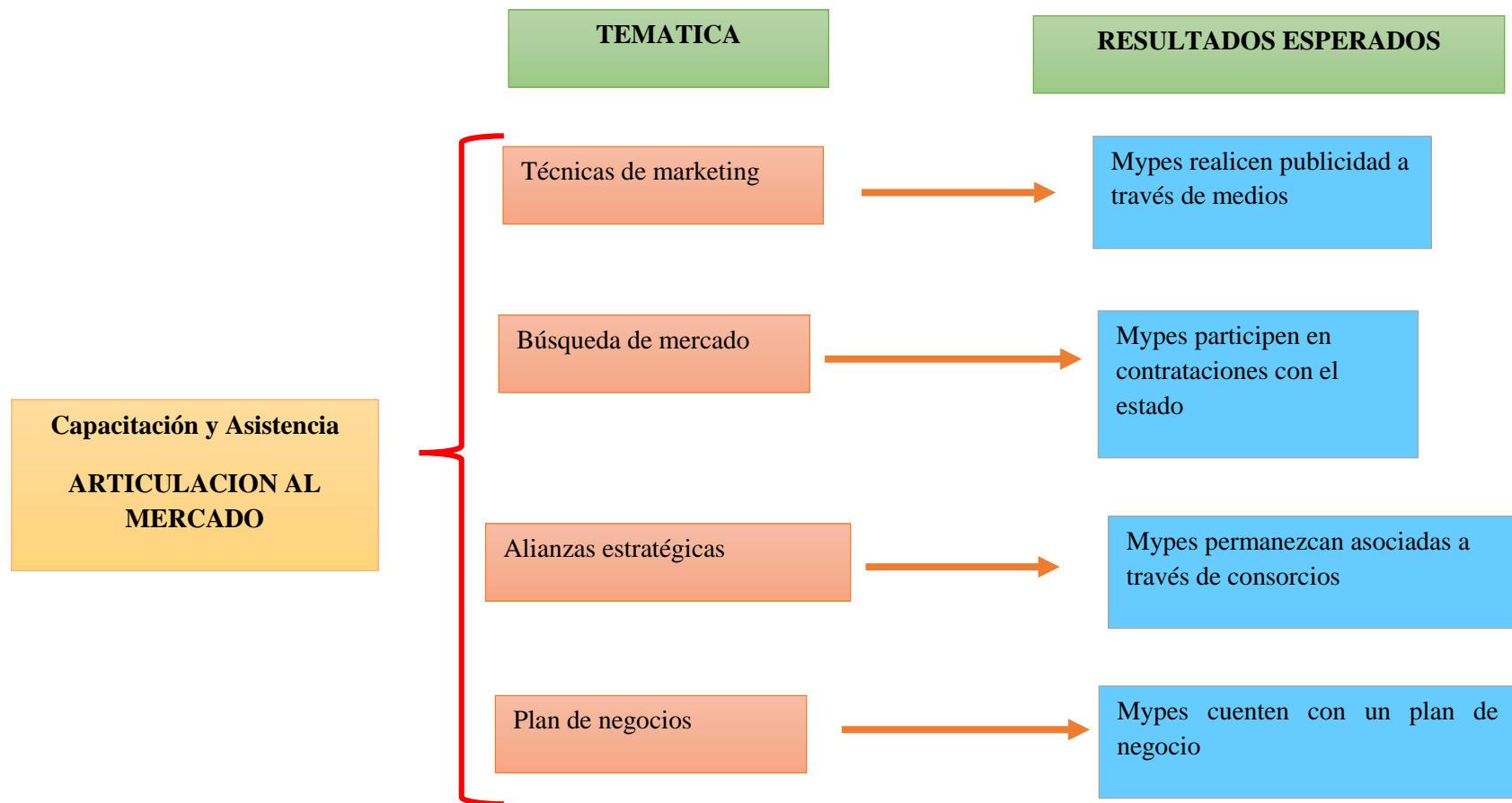
**Figura5.4** Capacitación y Asistencia Gestión Empresarial

**Fuente:** elaboración propia



**Figura5.5** Capacitación y Asistencia Tecnología Productiva

**Fuente:** elaboración propia



**Figura5.6** Capacitación y Asistencia Articulación de Mercado

**Fuente:** elaboración propia.



## 5.4 PLAN OPERATIVO

**Cuadro 5.1** Capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial

Objetivo	Verificadores	Fuente de Verificación	Supuestos
<b>Capacitación y Asistencia Técnica en Gestión Empresarial</b>  Micro empresarios de carpintería con conocimientos teóricos/ prácticos y fortalecidas para gestionar de manera empresarial su negocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios beneficiarios desarrollan de manera óptima la gestión de su mype</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lista de Asistencia a Talleres de Capacitación y Asistencia Técnica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beneficiarios con capacidades/competencias desarrolladas en gestión empresarial ponen en práctica lo aprendido.</li> <li>Continuidad del servicio en capacitación</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios beneficiarios del proyecto cumplen con las normas de formalización exigidas por la SUNAT, SUNARP y MUNICIPALIDAD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RUC de la Mype.</li> <li>Copia Literal de la Mype.</li> <li>Licencia de Funcionamiento de la Mype.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han obtenido su Registro Nacional de Proveedores y participan de contrataciones con el Estado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registro Nacional de Proveedores (RNP).</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios acceden al sistema financiero formal y son sujetos de crédito verificado en el sistema de pago de impuestos de la SUNAT.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Declaración de Pago de Impuesto a la Renta.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han definido la estructura de costos de sus productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formato de registro de costos de producción</li> <li>Informes de seguimiento y evaluación del proyecto.</li> <li>Verificación del plan de capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración Propia

**Cuadro 5.2** Capacitación y asistencia técnica en tecnología productiva

Objetivo	Verificadores	Fuente de Verificación	Supuestos
<p><b>Capacitación y Asistencia Técnica en Tecnología Productiva</b></p> <p>Micro empresarios de carpintería con conocimientos teóricos/ prácticos y fortalecidas para mejorar y optimizar sus procesos productivos, incrementado sus niveles de producción y reduciendo los tiempos de producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios beneficiarios del proyecto mejoran su proceso productivo de: secado de madera, identificación y reducción de cuellos de botella, mejora de acabado final, estandarización de piezas de producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lista de Asistencia a Talleres de Capacitación y Asistencia Técnica</li> <li>Procedimiento escrito de trabajo para secado de madera.</li> <li>Procedimiento escrito de tiempos y movimiento de cada proceso productivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los beneficiarios reconocen la importancia de trabajar en forma organizada y a nivel empresarial.</li> <li>Beneficiarios con actitud pro activa y deseos de superación.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han optimizado el uso de su maquinaria a través de la elaboración del diagrama de procesos de producción de cada uno de sus productos y la mejora de la distribución de planta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diagrama de operaciones y diagrama de flujo de cada proceso de transformación.</li> <li>Diagrama de distribución planta</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han definido sus formatos que le permiten monitorear sus planes trabajo diario y controlar Falta MO (mano de obra), falla de alguna máquina, falta MP (materia prima), algún insumo o algún material.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Registro de control de la producción diaria.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han implementado estándares mínimos de seguridad y salud en el trabajo como medida de prevención contra riesgos de accidentes de acuerdo a la Ley 29783</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.</li> <li>IPERC.</li> <li>Mapa de riesgos.</li> <li>Plan de seguridad y salud en el trabajo anual.</li> <li>Plan de contingencias.</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración Propia

**Cuadro 5.3** Capacitación y asistencia técnica en articulación de mercado

Objetivo	Verificadores	Fuente de Verificación	Supuestos
<b>Capacitación y Asistencia Técnica en Articulación al Mercado</b>  Micro empresarios de carpintería con conocimientos teóricos/ prácticos y fortalecidas para articularse al mercado de manera rentable y sostenible.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios beneficiarios del proyecto mejoran su articulación al mercado publicitando de manera eficiente sus productos a través de internet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Publicidad a través de medios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacidad de gestión de los directivos.</li> <li>Precio de insumos estable</li> <li>Presencia de operadores comerciales (cartera de clientes) con precios Justos.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han identificado el nicho de mercado específico para sus productos y participan de contrataciones del Estado a través de internet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de estudio de mercadotecnia.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios han formado consorcios empresariales para abastecer a pedidos superiores a sus niveles de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Numero de consorcios establecidos entre los beneficiarios.</li> <li>Registro de venta de productos.</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al final del proyecto 122 micro empresarios cuentan con un plan de negocio propio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de negocios de cada micro empresa.</li> </ul>	

**Fuente:** Elaboración Propia

### 5.4.1 Plan de capacitación

**Cuadro 5.4** Temas de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial

Objetivo	Verificadores	Fuente de verificación	Supuestos
<b>Temas de Capacitación y Asistencia Técnica en Gestión Empresarial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formalización empresarial</li> <li>Como venderle al estado</li> <li>Apalancamiento financiero y manejo tributario.</li> <li>Estructura de costos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>01 taller de capacitación en Formalización empresarial de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Como venderle al estado de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Apalancamiento financiero y manejo tributario de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Estructura de Costos de 8 horas.</li> <li>Requisitos de SUNAT cumplido</li> <li>Requisitos de SUNARP cumplido</li> <li>Requisitos de MUNICIPALIDAD cumplido</li> <li>Inscripción en el Registro Nacional de Proveedores cumplido</li> <li>Verificación de pago de impuestos a la SUNAT mensual.</li> <li>Verificación de registro de costos de producción</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en Formalización empresarial.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en Ventas al Estado.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en financiamiento y manejo tributario, acceden al sistema financiero formal.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente han definido los costos de producción de sus productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lista de asistencia a Talleres de Capacitación y Asistencia Técnica.</li> <li>Documento redactado de cumplimiento de compromisos mensuales implementados</li> <li>Formato de registro de producción diaria.</li> <li>Informes de supervisión y evaluación del proyecto.</li> <li>Resumen fotográfico.</li> <li>RUC de la Mype.</li> <li>Copia Literal de la Mype.</li> <li>Licencia de Funcionamiento de la Mype.</li> <li>Registro Nacional de Proveedores (RNP).</li> <li>Declaración de Pago de Impuesto a la Renta.</li> <li>Formato de registro de costos de producción</li> <li>Informes de seguimiento y evaluación del proyecto.</li> <li>Verificación del plan de capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los beneficiarios se muestran interesados en aplicar las técnicas recomendadas en los talleres y asistencia técnica de gestión empresarial</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Cuadro 5.5** Temas de capacitación y asistencia técnica en tecnología productiva

Objetivo	Verificadores	Fuente de verificación	Supuestos
<p><b>Temas de Capacitación y Asistencia Técnica en Tecnología Productiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mejora de procesos productivos.</li> <li>Optimización de uso de maquinaria.</li> <li>Planificación de la producción</li> <li>Seguridad y salud en el trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>01 taller de capacitación en mejora de procesos productivos de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Optimización de Uso de Maquinaria de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Planificación de la Producción de 8 horas.</li> <li>01 taller de capacitación en Seguridad y Salud en el Trabajo de 8 horas.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en mejora de procesos productivos.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en Optimización de Uso de Maquinaria.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en Planificación de la Producción, acceden al sistema financiero formal.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente en Seguridad y Salud en el Trabajo.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente han reducido sus tiempos de producción de sus productos.</li> <li>122 beneficiarios asistidos técnicamente han incrementado en 50% su nivel de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lista de Asistencia a Talleres de Capacitación y Asistencia Técnica</li> <li>Procedimiento escrito de trabajo para secado de madera.</li> <li>Procedimiento escrito de tiempos y movimiento de cada proceso productivo.</li> <li>Diagrama de operaciones y diagrama de flujo de cada proceso de transformación.</li> <li>Diagrama de distribución planta.</li> <li>Registro de control de la producción diaria.</li> <li>Política de Seguridad y Salud en el Trabajo.</li> <li>IPERC.</li> <li>Mapa de riesgos.</li> <li>Plan de seguridad y salud en el trabajo anual.</li> <li>Plan de contingencias.</li> <li>Informes de seguimiento y evaluación del proyecto.</li> <li>Verificación del plan de capacitación y asistencia técnica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los beneficiarios se muestran interesados en aplicar las técnicas recomendadas en los talleres y asistencia técnica de Tecnología Productiva.</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración Propia

**Cuadro 5.6** Temas de capacitación y asistencia técnica en articulación de mercado

Objetivo	Verificadores	Fuente de verificación	Supuestos
<b>Temas de Capacitación y Asistencia Técnica en Articulación de Mercado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de Marketing</li> <li>• Búsqueda de mercado</li> <li>• Alianzas estratégicas</li> <li>• Plan de negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 01 taller de capacitación en Técnicas de Marketing de 8 horas.</li> <li>• 01 taller de capacitación en Búsqueda de mercado de 8 horas.</li> <li>• 01 taller de capacitación en Alianzas estratégicas de 8 horas.</li> <li>• 01 taller de capacitación en Plan de negocio de 8 horas.</li> <li>• 122 beneficiarios asistidos técnicamente en Técnicas de Marketing.</li> <li>• 122 beneficiarios asistidos técnicamente en Búsqueda de mercado.</li> <li>• 122 beneficiarios asistidos técnicamente establecen Alianzas estratégicas (consorcios)</li> <li>• 122 beneficiarios asistidos técnicamente que elaboran su plan de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad a través de medios.</li> <li>• Informe de estudio de mercadotecnia.</li> <li>• Numero de consorcios establecidos entre los beneficiarios.</li> <li>• Registro de venta de productos.</li> <li>• Plan de negocios de cada micro empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los beneficiarios se muestran interesados en aplicar las técnicas recomendadas en los talleres y asistencia técnica de desarrollo de capacidades.</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración Propia

### 5.4.2 Programación de metas físicas

**Cuadro 5.7** Cronograma de gestión empresarial

Capacitación/Asistencia Técnica	Actividades	Tiempo de duración	AÑO 1											
			M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Gestión Empresarial	• Capacitación en “Formalización empresarial”	08 horas	X											
	• Capacitación en “Como venderle al estado”	08 horas		X										
	• Capacitación en “Apalancamiento financiero y manejo tributario”	08 horas			X									
	• Capacitación en “Estructura de costos”	08 horas				X								
	• Asistencia técnica en “Formalización empresarial”	1 mes	X											
	• Asistencia técnica en “Como venderle al estado”	1 mes		X										
	• Asistencia técnica en “Apalancamiento financiero y manejo tributario”	1 mes			X									
	• Asistencia técnica en “Estructura de costos”	1 mes				X								

**Fuente:** Elaboración Propia

**Cuadro 5.8** Cronograma de tecnología productiva

Capacitación/Asistencia Técnica	Actividades	Tiempo de duración	AÑO 1											
			M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Tecnología Productiva	• Capacitación en “Mejora de procesos productivos”	08 horas					X							
	• Capacitación en “Optimización de uso de maquinaria”	08 horas						X						
	• Capacitación en “Planificación de la producción”	08 horas							X					
	• Capacitación en “Seguridad y salud en el trabajo”	08 horas								X				
	• Asistencia técnica en “Mejora de procesos productivos”	1 mes					X							
	• Asistencia técnica en “Optimización de uso de maquinaria”	1 mes						X						
	• Asistencia técnica en “Planificación de la producción”	1 mes							X					
	• Asistencia técnica en “Seguridad y salud en el trabajo”	1 mes								X				

**Fuente:** Elaboración Propia



**Cuadro 5.9** Cronograma de articulación de mercado

Capacitación/Asistencia Técnica	Actividades	Tiempo de duración	AÑO 1											
			M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Articulación de Mercado	• Capacitación en “Técnicas de Marketing”	08 horas									X			
	• Capacitación en “Búsqueda de mercado”	08 horas										X		
	• Capacitación en “Alianzas estratégicas”	08 horas											X	
	• Capacitación en “Plan de negocio”	08 horas												X
	• Asistencia técnica en “Técnicas de Marketing”	1 mes									X			
	• Asistencia técnica en “Búsqueda de mercado”	1 mes										X		
	• Asistencia técnica en “Alianzas estratégicas”	1 mes											X	
	• Asistencia técnica en “Plan de negocio”	1 mes												X

**Fuente:** Elaboración Propia

## CAPÍTULO VI: RESULTADOS ESPERADOS DEL ESTUDIO

la industria de la comercialización y fabricación de muebles dentro de la región Piura presenta distintos actores de distintos tamaños, pero se observa que la rivalidad entre los mismos es baja, debido al crecimiento sostenido del mercado, y esto se amplifica al ajustarlo al nicho de muebles de madera, el cual todavía no ha sido explotado en la región. Además, las barreras de salida no son altas, lo que hace que salir del mercado no sea problema para microempresarios que deseen hacerlo por la baja inversión en maquinaria. Las barreras de ingreso son bajas debido a que el capital necesario para comenzar el negocio no es mucho, pero se requiere de conocimiento de la madera lo que lo puede hacer un poco más complicado.

### Supuestos

- Los cursos de acción de la propuesta están programados para desarrollarse en 12 meses.
- La población está conformada por 122 microempresas de carpintería en la provincia de Piura
- Se espera que al menos 92 micro empresas asistan a las capacitaciones y puedan implementar estrategias de trabajo que mejoren su propio entorno laboral, como punto de equilibrio de la propuesta, esto representa el 75.41% de empresas.

### 6.1 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Se espera que las microempresas de carpintería tengan un aumento del 21.12% debido a que, al estar formalmente inscritas, asimismo cumplan con la declaración de impuesto a la renta de esta manera las entidades financieras podrán verificar a través a través del sistema de pago de impuestos por SUNAT. Teniendo acceso a créditos financieros de mayor valor. Esto representa un incremento de 26 mypes.

**Cuadro 6.1:** Acceso a la banca o cajas municipales

Acceso a la banca (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
38	54.29%	21.12%	75.41%	26

**Fuente:** Elaboración propia

## 6.2 POLÍTICAS DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

Implementar un programa de salud ocupacional es menor al costo que genera para la empresa un daño ocasionado en la salud del trabajador, no solo referido a los costos directos relacionados a la reparación de la salud del colaborador, sino también la pérdida para la empresa en términos de productividad.

### Equipos o instrumentos de protección

Los elementos de protección personal tienen como función principal proteger diferentes partes del cuerpo, para evitar que un trabajador tenga contacto directo con factores de riesgo que le pueden ocasionar una lesión a pesar de que el 94.29% manifestaron que utilizan instrumentos de protección cuando se desempeñan en sus labores lo cual es importante para evitar accidentes laborales y el 5.71% manifiestan que no utilizan ningún instrumento de protección.

### Máscara de Protección Facial

Se estima que los trabajadores de carpintería presenten un incremento del 61.12% en utilizar máscara de protección para evitar lesiones en los ojos, la nariz y la boca ante las partículas que se desprenden de los procesos que realizan. Representando un incremento de 75 mypes.

**Cuadro 6.2:** Máscara de Protección Facial

Mascara de protección facial (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
10	14.29%	61.12%	75.41%	75

**Fuente:** Elaboración propia

### Tapones de seguridad

Se espera un aumento del 3.98% de los trabajadores en utilizar tapones para su protección contra la contaminación auditiva.

**Cuadro 6.3:** Tapones de Seguridad

Tapones de Seguridad (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
50	71.43%	3.98%	75.41%	5

**Fuente:** Elaboración propia

### Protectores de Brazos

Se espera un aumento del 69.70% de los trabajadores en utilizar protectores de brazos para trabajar.

**Cuadro 6.4:** Protectores de Brazos

Protector de brazos (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
4	5.71%	69.70%	75.41%	85

**Fuente:** Elaboración propia

### Cinturones porta herramientas

Se espera un aumento del 75.41% de los trabajadores en utilizar cinturones porta herramientas para evitar cuellos de botella al momento de trabajar.

**Cuadro 6.5:** Cinturones porta herramientas

Cinturón porta herramientas (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
0	0%	75.41%	75.41%	92

**Fuente:** Elaboración propia

## Tapabocas

Se espera un aumento del 46.84% de los trabajadores en utilizar tapabocas para su protección para evitar problemas respiratorios al estar en exposición de las partículas que se liberan del material al momento de trabajar.

**Cuadro 6.6:** Tapabocas

Tapaboca (Valor actual)	Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
20 28.57%	46.84%	75.41%	57

**Fuente:** Elaboración propia

## Lentes de Seguridad

Se espera un aumento del 3.98% de los trabajadores en utilizar lentes de seguridad para su protección al momento de trabajar.

**Cuadro 6.7:** Lentes de Seguridad

Lentes de seguridad (Valor actual)	Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
50 71.43%	3.98%	75.41%	5

**Fuente:** Elaboración propia

### Faja de Protección Lumbar

Se espera un aumento del 43.98% de los trabajadores en utilizar faja de protección lumbar para evitar lesiones en la columna vertebral al momento de trabajar con cargas pesadas.

**Cuadro 6.8:** Faja de Protección Lumbar

Faja de protección lumbar (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
22	31.43%	43.98%	75.41%	54

**Fuente:** Elaboración propia

### Guantes de Seguridad

Se espera un aumento del 63.98% de los trabajadores en utilizar guantes para su protección para evitar accidentes de corte al momento de trabajar con la sierra circular.

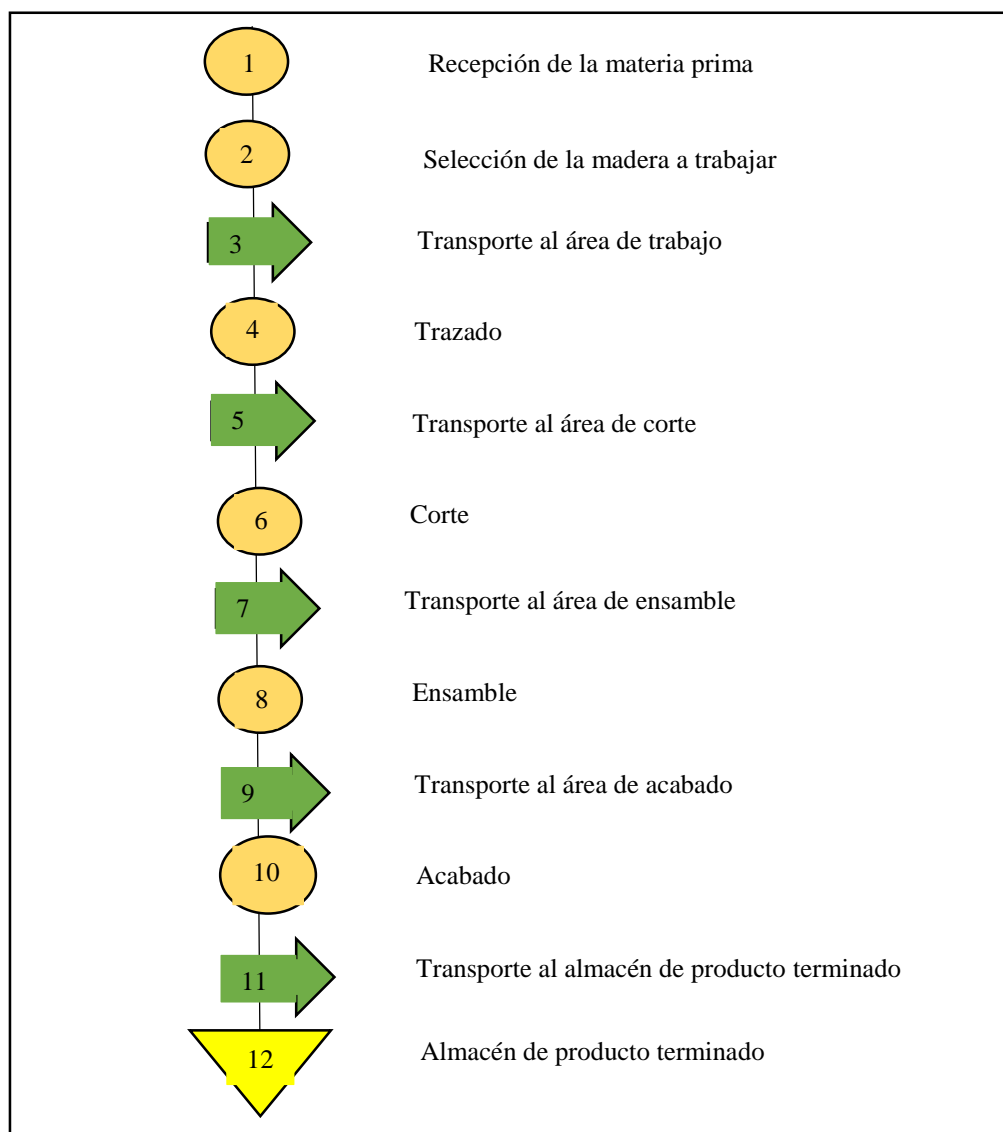
**Cuadro 6.9:** Guantes de Seguridad

Guantes de seguridad (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
8	11.43%	63.98%	75.41%	54

**Fuente:** Elaboración propia

### 6.3 PROCESOS PRODUCTIVOS

El sector industria de muebles de carpintería está compuesto por procesos productivos y por lo general abarca en un inicio la recepción de la materia prima, proceso de trazado, proceso de corte, proceso de ensamble y finalmente el pintado y/o acabado final. Se debe tener en cuenta que los productos varían entre juego de comedor, tarimas de dos plazas, roperos. Se presenta el flujo del proceso productivo a nivel general de una micro empresa de carpintería.



**Figura 6.1: Flujo del proceso de producción en una escala de micro empresa**

**Fuente:** elaboración propia





## Flujo – grama del proceso de producción

**Cuadro 6.10:** Fabricación de muebles

pagina	1 de 1	modelo actual	x	método propuesto
proceso	fabricación de muebles (1 und)			
resumen		operación	inspección	transporte
cantidad total				almacén
tiempo total (min)	140	115	20	5
distancia total (mts)	30	10	15	5

**Fuente:** Elaboración propia

**Cuadro 6.11:** Diagrama de flujo de procesos

Actividades					Tiempo	Distancia
1 Recepción de la materia prima	★				20 min	
2 Selección de la madera a trabajar	★				5 min	
3 Transporte al área de trabajo				★	3 min	3 m
4 Trazado	★				10 min	
5 Transporte al área de corte				★	3 min	2 m
6 Corte	★				35 min	
7 Transporte al área de ensamble				★	4 min	3 m
8 Ensamble	★				25 min	
9 Transporte al área de acabado				★	5 min	2 m
10 Acabado	★				20 min	
11 Transporte al almacén de producto terminado				★	5 min	5 m
12 Almacén de producto terminado				★	5min	

**Fuente:** Elaboración propia



## Beneficio del sistema implementado

**Cuadro 6.12:** Tiempo total de producción

Actividad	tiempo	tiempo esperado
Recepción de la materia prima	20 min	20 min
Selección de la madera a trabajar	5 min	5 min
Transporte al área de trabajo	3 min	3 min
Trazado	10 min	6 min
Transporte al área de corte	3 min	3 min
Corte	35 min	26 min
Transporte al área de ensamble	4 min	4 min
Ensamble	25 min	19 min
Transporte al área de acabado	5 min	5 min
Acabado	20 min	14 min
Transporte al almacén de producto terminado	5 min	5 min
Almacén de producto terminado	5 min	5 min
	140 min	117 min

**Fuente:** Elaboración propia

Los tiempos utilizados de manera estándar y se obtuvieron mediante entrevistas directas con los microempresarios de carpintería. Se espera reducir los tiempos en los procesos de trazado, corte, garlopeado, acabado final, en un total de 23 minutos que representa un incrementando la producción en un 16.43%.

### Proceso de secado de la madera

Se espera un aumento del 69.70% en las mypes de carpintería en presentar poca dificultad en el proceso de secado de madera.

**Cuadro 6.13:** Proceso de secado de la madera

Proceso de secado de madera (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
4	5.71%	69.70%	75.41%	85

**Fuente:** Elaboración propia

### Proceso de garlopeado

Se espera un aumento del 75.41% en las mypes de carpintería en presentar pocas veces reprocesar las piezas de madera en el proceso garlopeado para evitar cuellos de botella.

**Cuadro 6.14:** Proceso de garlopeado

Proceso de garlopeado (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
0	0%	75.41%	75.41%	92

**Fuente:** Elaboración propia

### Proceso de ensamble

Se espera un aumento del 75.41% en las mypes de carpintería en presentar pocas veces que las uniones con cajas y espigas no cierren adecuadamente debido a un mal proceso de corte.

**Cuadro 6.15:** Proceso de ensamble

Proceso de ensamble (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
0	0%	75.41%	75.41%	92

**Fuente:** Elaboración propia

### Proceso de acabado final

Se espera un aumento del 69.70% en las mypes de carpintería en presentar pocas veces pocas veces problemas con el escuadrado de muebles en el proceso de acabado.

**Cuadro 6.16:** Proceso de acabado final

Proceso de acabado final (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
4	5.71%	69.70%	75.41%	85

**Fuente:** Elaboración propia

## 6.4 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Se espera un aumento del 32.55% en las mypes de carpintería en presentar pocas veces pocas con el espacio suficiente para la realización de su trabajo de esta manera poder tener un incremento de producción.

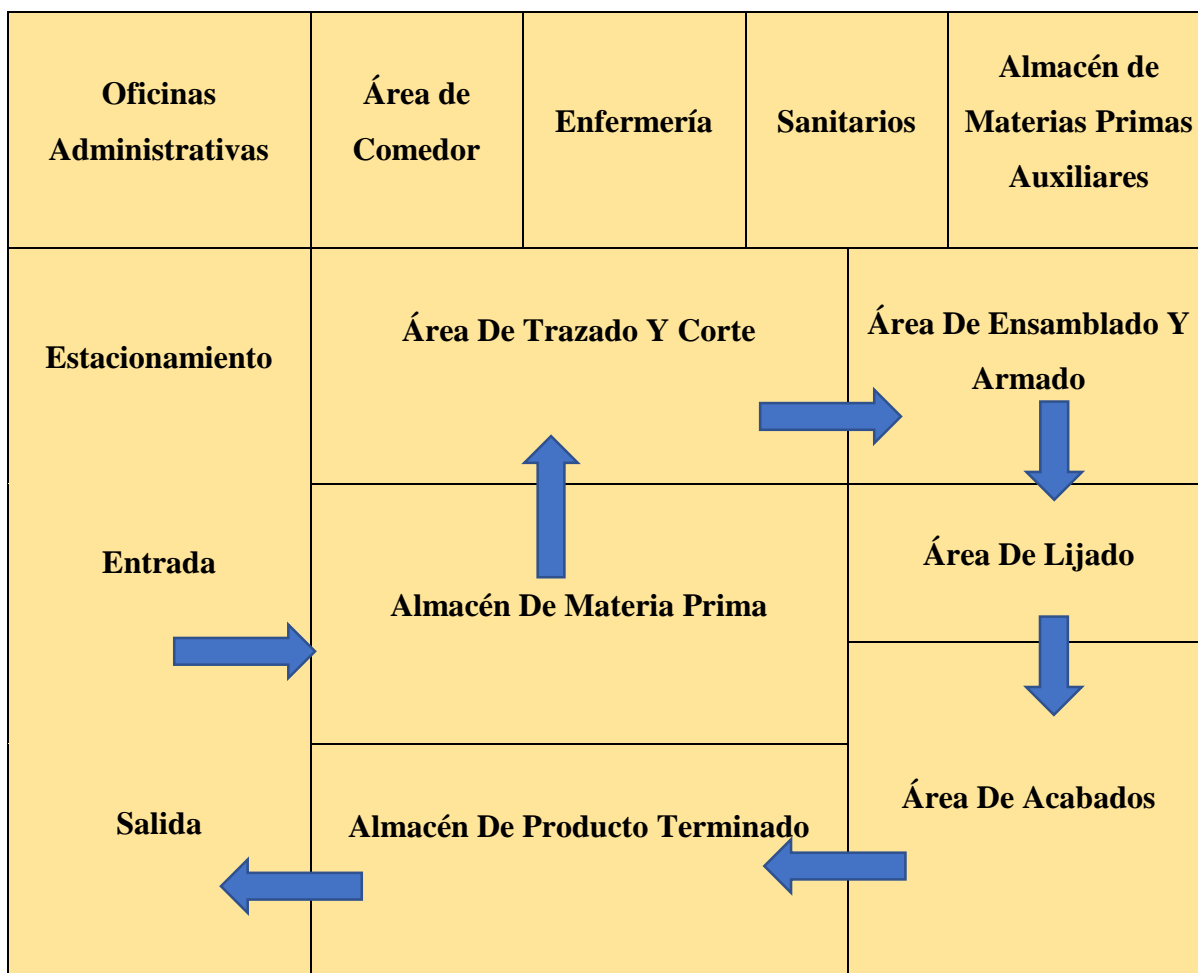
**Cuadro 6.17:** Distribución de planta

Espacio suficiente para el trabajo (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
30	42.86%	32.55%	75.41%	40

**Fuente:** Elaboración propia

para lograr una disposición ordenada y bien planeada de la maquinaria y equipo, acorde con los desplazamientos lógicos de las materias primas y de los productos acabados, de modo que se aprovechen eficazmente el equipo, el tiempo y las aptitudes de los trabajadores se propone un modelo de distribución de planta.

## Distribución de planta



**Figura 6.2: Distribución de planta**

**Fuente:** Elaboración propia

## 6.5 ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

La investigación nos dice que por lo general una Mype está dispuesta a buscar ayuda de otras empresas si en un futuro se le presenta un pedido que sobrepase su nivel máximo de producción, es decir, afrontar pedidos de gran magnitud.

Se espera un aumento del 72.55% en las mypes de carpintería en articularse con otros microempresarios eventualmente en el caso de existir una mayor demanda de productos

**Cuadro 6.18:** Asociatividad empresarial

Articulación empresarial (Valor actual)		Aumento	Valor esperado	Incremento de mypes
2	2.86%	72.55%	75.41%	89

**Fuente:** Elaboración propia

encontrar nuevos mercados al cual dirigirse y consolidarse en el rubro. Analizando más a fondo, podemos decir que el interés por su propio progreso está presente, el poder ser en algún momento una PYME.

## **6.6. BENEFICIOS ESPERADOS DE LA PROPUESTA CONCEPTUAL**

Se analizan los beneficios de implementar la propuesta conceptual dentro del entorno mype del sector carpintería de madera.

### **6.6.1. Tipos de impacto**

#### **Económico**

- Reducción de costos de materia prima al realizar compras conjuntas.
- Reducción de costos de producción.
- Mejora de proceso productivos.
- Incremento de nivel de producción.
- Maximización del uso de área de trabajo.
- Mejora de posicionamiento en el nicho de mercado.

#### **Social**

- Consolidación de la especialización de los colaboradores de este sector.
- Genera un modelo de desarrollo de habilidades y competencias, aplicable a otros sectores productivos.

#### **Medio Ambiental**

- Coadyuva a ordenar la gestión de sus residuos sólidos.
- La mejora de los procesos productivos, genera un mejor aprovechamiento de la madera, la cual colateralmente incide positivamente en el medio ambiente.

#### **Político-Legal**

- Creación de nuevas políticas que permitan la participación activa de las instituciones que conforman el sector productivo y las mypes del sector carpintería de madera.
- Articulación proactiva en los gobiernos locales y regionales con el sector mype del sector carpintería de madera.
- La capacidad de gestión de las mypes del sector carpintería de madera.

### **6.6.2 Beneficios de la propuesta**

- Manejo eficiente de la gestión de trabajo, generando alternativas de desarrollo empresarial, controlando el proceso desde toma de pedido hasta entrega de producto.
- Genera condiciones para trabajar en asociación, dicha estrategia permite hacer frente a grandes demandas de lotes de pedidos.
- Genera escenarios propicios para acceder a fondos de inversión de entidades financieras formales.
- Sistematización y difusión de experiencias y tecnologías desarrolladas.
- Gestión y agilización de los procedimientos de calificación para la obtención de la certificación normalizada válida y revalidable a nivel internacional.
- Articulación proactiva institucional con sector producción, industrias y mypes, en temas de organización con participación de todos los actores.
- Creación de las condiciones adecuadas para convocar a la inversión privada como socios principales basado en nuestra propuesta.
- Organización y gestión de la coordinación interinstitucional y las alianzas estratégicas para la sostenibilidad institucional de nuestra propuesta en el corto y mediano plazo, en el largo plazo la sostenibilidad recaerá íntegramente en el sector privado.
- Esta propuesta involucra a los empresarios del sector carpintería de madera como actores y generadores activos de la iniciativa.
- La participación activa de la sociedad civil en su conjunto a través de alianzas estratégicas con los diferentes grupos de actores que se encuentran involucrados y comprometidos con la ejecución y el éxito de nuestra propuesta.
- Sostenibilidad del desarrollo organizacional, primer eslabón de una cadena productiva, al reducir la desconfianza al integrarse a una organización, tomando conocimiento de sus deberes y derechos como socio y el trabajo organizativo para el logro de un beneficio común. Se asegura la sostenibilidad de la propuesta en la capacitación y asistencia técnica que constituyen medidas directamente enfocadas para el desarrollo de la competitividad de las mypes del sector carpintería de madera.



**Cuadro 6.19 Contrastación de la Hipótesis**

<b>Resultado esperado</b>	<b>Resultado obtenido</b>
El programa de compras MYPERU, acceso financiero por COFIDE, asistencia técnica por REMIPE, representan las oportunidades de desarrollo para las MYPES de carpintería en la provincia de Piura	El resultado obtenido es consistente con lo planteado porque se expusieron diferentes alternativas que están dirigidas al sector MYPES de carpintería siendo estas beneficiadas lo cual los productores de madera no habían considerado en el desarrollo empresarial basándose en los resultados de la encuesta aplicada a este sector.
El diagnostico determinara el bajo nivel en gestión empresarial, tecnología de producción y articulación de mercado que se encuentra en las MYPES de carpintería en la provincia de Piura.	El resultado obtenido es consistente con lo planteado porque las evidencias de las encuestas así lo demostraron, en las mismas se resalta que existe una débil gestión de planes estratégicos, un bajo nivel en los procesos de transformación debido a los desajustes de máquina, finalmente el nivel de asociatividad es casi nulo para hacer frente a un pedido de mayor demanda.
Las MYPES de carpintería en la provincia de Piura presentan oportunidades de desarrollo en cuanto a facilidad de financiamiento, asistencia técnica gratuita, accesibilidad a programas de compra y venta.	El resultado obtenido es consistente con lo planteado porque el desarrollo de habilidades y competencias, a través de capacitación y asistencia técnica en gestión empresarial, tecnología productiva y articulación al mercado, genera reducción de costos, mejora de procesos productivos, acceso a sistema financiero formal, promoviendo el dinamismo de las MYPES de carpintería.
Los cursos de acción permitirán articular las MYPES de carpintería con las oportunidades de desarrollo para el crecimiento de las mismas y mejorar la competitividad y participación en el mercado.	El resultado obtenido es consistente con lo planteado porque se espera que los cursos de acción que se apliquen para el desarrollo de la propuesta y resulten de manera atractiva en base a los resultados obtenidos por el estudio técnico económico consiguiendo que las mypes pasen a ser pymes logrando el desarrollo de las mismas.

## CONCLUSIONES

- El diagnostico ejecutado demostró que las mypes de carpintería de la región Piura afrontan múltiples problemas que obstaculizan su desarrollo en un aspecto económico tecnológico y social.
  - **Económico:** encuentran las dificultades para acceder a insumos esenciales como materia prima, incluido el financiamiento que se reflejan en altos costos de producción.
  - **Tecnológico:** se encontró que las mypes de carpintería carecen de innovación tecnológica realizando un trabajo de manera artesanal presentando problemas con el proceso de secado de madera.
  - **Social:** presentan un bajo empleo de calidad presentando condiciones poco favorables con los derechos de los trabajadores sin contar con seguro de salud y ni vacaciones ni remuneraciones de horas extra.
- Se identificaron las oportunidades de desarrollo de las mypes de carpintería:
  - Generar una estructura organizacional formal.
  - Desarrollar un plan estratégico acorde con su realidad.
  - Generar sostenibilidad en el tiempo.
  - Acreditar formalmente sus transacciones comerciales y el patrimonio de su negocio, generando las garantías para acceder a la banca formal.
  - Asociarse, formar cadenas productivas y comerciales, dichas sinergias generan economías de escala y posicionamiento en el mercado.
  - Formalizar la contratación de su personal.
  - Identificar oportunidades de negocio y nichos de mercado.
  - Mejora de procesos productivos y distribución de planta.
  - Capacitación y asistencia técnica en: técnicas de secado, procesamiento de la madera, gestión económica financiera, tecnología relacionada a su actividad, articulación al mercado.
  - Reducir costos de producción e incremento de eficiencia productividad.

- Se proponen talleres de capacitaciones de 8 horas por mes para abordar las diferentes necesidades identificadas que presentan las mypes de carpintería. La duración del plan de acción anteriormente expuesto fue de 12 meses y como mínimo una asistencia por mes.
- Los resultados que se esperan obtener del estudio están enfocados en el financiamiento un incremento del 21.12% en acceso a la banca formal, en políticas de seguridad y salud ocupacional un incremento del 46.12 % en el uso de equipos de protección personal para evitar riesgos contra accidentes, en mejora de procesos productivos un incremento del 16.43% de la producción.

## **RECOMENDACIONES**

- Realizar estudios complementarios con la finalidad de ver su aplicabilidad en otros sectores productivos de la REGIÓN PIURA.
- Metodología complementaria del estudio en el sector de comercialización.
- Generar políticas tributarias que faciliten el acceso financiero a las mypes de carpintería de la provincia de Piura.
- Establecer políticas de innovación con la finalidad de generar nuevos sistemas de producción, que permitan a las mypes de carpintería satisfacer las necesidades de los consumidores.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Campos, A. (2015). Diseño de un plan de negocio para la miel de México (Agave Americana) en la ciudad de Piura: Universidad nacional de Piura, Piura.
- Rivera, D. (2014). Propuesta de mejora en un operador logístico: Gestión de reserva de espacios en buques: Universidad nacional de Piura, Piura.
- Tume, V. (2014). Desarrollo de inteligencia de negocios para analizar empresas financieras: Cajas municipales: Universidad nacional de Piura, Piura.
- Guarnizo, R. (2011). Propuesta para formular un plan estratégico para el desarrollo de la pequeña empresa chifles “OTERO” E.I.R.L: Universidad nacional de Piura, Piura
- Arana, A. (2011). Determinantes de la sostenibilidad de las MYPES del sector comercio Provincial de Piura año 2011: Universidad nacional de Piura, Piura.
- Gonzáles, C. (2015). Propuesta de un modelo de Gestión Estratégica del Pedido en una asociación mediante consorcio de Mypes del sector metalmecánico de Villa El Salvador para la mejora de la competitividad y un crecimiento sostenido: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.
- Guevara, M. (2007). Estudio de factibilidad técnico-económico para la instalación de una empresa comercializadora de tableros aglomerados en el departamento de Piura: Universidad nacional de Piura, Piura.
- Cruz, N. (2011). Las MYPES y el desarrollo local. Piura: Universidad de Piura.
- Porter, M. (1987). Ventaja competitiva, Primera Edición: Editorial Continental S.A
- Charles W.L.Hill (2011) Administración Estratégica, un enfoque integral. Novena Edición. Cengage Learning
- Vignote, P. (2006). Tecnología de la madera – 3era edición. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa

Martínez, M. (2013). La Gestión Empresarial equilibrando objetivos y valores – 1era edición. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Beneyto, P. (2000). El Asociacionismo empresarial como factor de modernización – 1era edición. Valencia: Ediciones Universidad de Valencia.

Revista económica regional directorio empresarial 2014.

Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2015

SUNAT (2013). RELACION DE CONTRIBUYENTES MYPES

## **LINKOGRAFIA**

Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Extraído el 15 de junio del 2015 desde

[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf).

Crece MYPES. “¿Por qué Formalizarse? ”. Extraído el 15 de junio del 2015 desde

<http://www.creceMYPES.pe/portal/index.php/aprovecha-la-ley-MYPES/iporque-formalizarte>.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES, (Ley N°26887). Extraído el 15 de junio del 2015 desde

[http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/arch/per/ley\\_general\\_sociedades.pdf](http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/arch/per/ley_general_sociedades.pdf).

Ministerio de la Producción. (2015). "Las MYPES CIFRAS 2015". Extraído el 15 de junio del 2015 desde

<http://www.produce.gob.pe/reMYPES/data/MYPES2015.pdf>.

Universidad ESAN. (2011). Sistema nacional de capacitación Para la MYPES Peruana. Extraído el 15 de junio del 2015 desde

[http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema\\_nacional\\_de\\_capacitaci%C3%B3n\\_MYPES\\_peruana.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_MYPES_peruana.pdf).

DIRECCION REGIONAL DE LA PRODUCCION PIURA, Los parques – zonas industriales de la región Piura. Extraído el 15 de junio del 2015 desde

<http://studylib.es/doc/6864951/los-parques---zonas-industriales-de-la-regi%C3%B3n-piura>

DEFINICION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Extraído el 14 de junio del 2015 desde

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

CARACTERISTICAS DE LAS MYPES DE METALMECANICA Y CARPINTERIA EN LIMA NORTE: UN ANALISIS DE CASOS. Extraído el 14 de junio del 2015 desde

[http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/299/Victor\\_Vilela\\_OSEL\\_estudio\\_N3\\_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/UCSS/299/Victor_Vilela_OSEL_estudio_N3_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

PERÚ EMPRESAS MANUFACTURERAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2015. Extraído el 21 de junio del 2015 desde

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1382/resumen.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/resumen.pdf)

COMPRAS A MYPERÚ 2017. Extraído el 13 junio del 2015 desde

<http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/convocatorias/sede-central/compras-myperu/procesos-compras-2017>

REMYPE – Registro de la Micro y Pequeña Empresa. Extraído el 26 de noviembre del 2016 desde

<https://mep.pe/remype-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa/>

¿QUÉ ES UN PLAN ESTRATEGICO? Extraído 3 de julio del 2015 desde

<https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estrategico/>

LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN EL 2015. Extraído el 20 de noviembre del 2016 desde

<https://gobpe-production.s3.amazonaws.com/uploads/document/file/31586/2015-2.pdf>

EVASIÓN TRIBUTARIA E INFORMALIDAD EN EL PERÚ: UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DEL ENFOQUE DE DISCREPANCIAS EN EL CONSUMO. Extraído el 23 de noviembre del 2016 desde

<http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/evasion-tributaria-e-informalidad-en-el-peru-una-aproximacion-a-partir-del-enfoque-de-discrepancias-en-el-consumo.pdf>

ACUERDOS QUE SUSCRIBIÓ PERÚ DURANTE EL APEC 2016, Extraído el 28 de noviembre del 2016 desde

<https://pymex.com/noticias/peru/6-acuerdos-que-suscribio-peru-durante-el-apec-2016>

POBLACIÓN, SUPERFICIE TOTAL Y AGROPECUARIA, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2015. Extraído el 20 de abril del 2018 desde

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1251/Libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1251/Libro.pdf)



PERU: TASAS DE CRECIMIENTO GEOMETRICO MEDIO ANUAL SEGUN DEPARTAMENTOS,  
1995-2015, Extraído el 20 de abril del 2018 desde

[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0015/cap-52.htm](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0015/cap-52.htm)

# **ANEXOS**

## ANEXO N°1

### PERFIL PRODUCTIVO DE LAS EMPRESAS DE INDUSTRIA LIGERA EN LA REGION PIURA<sup>77</sup>

#### DATOS DE LAS EMPRESAS DE CARPINTERIAS ENCUESTADAS

##### II.- DATOS DE LAS EMPRESAS

2.1. ¿La empresa cuenta con un plan estratégico?

SI( ) NO( )

2.2. ¿La infraestructura de la empresa es?

Propia ( ) Alquilada ( )

2.3. ¿Tiene estructura Organizacional?

SI( ) NO( )

2.4. ¿Cuánto tiempo lleva operando en el mercado?

\_\_\_\_\_

2.5. ¿Accede a préstamos de la Banca o Cajas Municipales?

SI( ) NO( )

2.6. ¿Pertenece a alguna organización, gremios o asociaciones?

SI( ) NO( )

2.7. ¿Cuál es el Giro de Negocio?

Producción ( ) Comercialización ( )

---

<sup>77</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

2.8. Producto Principal<sup>78</sup>

PRODUCTO		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Solo Muebles		
Solo Carpintería de Obra		
Solo Productos de Madera		
Muebles y Carpintería		
Carpintería de Obra y Productos de Madera		
Muebles y Productos de Madera		
Muebles, Carpintería de Obra y Productos de Madera		
Muebles y Otros		
Carpintería de Obra y Otros		
Productos de Madera y Otros		
Muebles, Carpintería de Obra y Otros		
Solo Otros		
No Respondió		
<b>TOTAL</b>		

2.9. ¿Cuál es el número total de trabajadores de la empresa?

De 1 a 4 ( )      De 5 a 9 ( )      De 10 a 49 ( )

2.10. ¿Cuál es la distribución porcentual del área de la empresa?

Producción \_\_\_\_\_ Ventas \_\_\_\_\_ Vivienda \_\_\_\_\_

---

<sup>78</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

2.11. La empresa produce principalmente para<sup>79</sup>

PRODUCE PRINCIPALMENTE PARA		
Rubro	Encuestas	Porcentaje
Solo Instituciones del Estado		
Solo Medianas y Grandes Empresas		
Solo Grandes Distribuidores		
Solo Comerciantes		
Solo Público en General		
Pequeñas Empresas		
Público en General y Pequeñas Empresas		
Med y Gran Empr, Comerc, Púb en Gene, Peque Empr		
No Respondió		
<b>TOTAL</b>		

2.12. ¿La empresa subcontrata servicios localmente?

SI( ) NO( )

2.13. ¿Qué tipo de Servicio Sub Contrata?

2.14. Con que maquinaria cuenta su empresa

MAQUINARIA	CANTIDAD	PROMEDIO
Sierra Circular		
Garlopa		
Sierra Cinta		
TUPI		
CEPILLADORA		
ESCOPLADORA		
ESPIGADORA		
OTROS		
<b>TOTAL</b>		

---

<sup>79</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

2.15. Tipo de Madera con la que se trabaja<sup>80</sup>

TIPOS DE MADERA CON LA QUE TRABAJA		
Rubro	Encuesta	%
Solo Cedro		
Solo Tornillo		
Solo Mohena		
Cedro y Tornillo		
Cedro, Tornillo y Mohena		
Cedro, Tornillo, Mohena y Otros		
Tornillo y otros		
Cedro, Tornillo y Otros		
Solo Otros		
No Respondió		
<b>TOTAL</b>		

2.16. Mano de Obra

Operario:

Permanente ( )      Eventual ( )

Técnico:

Permanente ( )      Eventual ( )

Profesional:

Permanente ( )      Eventual ( )

Gerente:

Permanente ( )      Eventual ( )

¿Utilizan equipos o instrumentos de protección en la labor que realizan?

SI( )      NO( )

¿Qué tipo de equipos de protección utiliza?

Masca de Protección Facial

Utiliza ( )      No Utiliza ( )

---

<sup>80</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

Tapones<sup>81</sup>

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Protectores de Brazos

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Cinturones

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Tapaboca

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Lentes

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Faja de Protección Lumbar

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

Guantes

Utiliza ( )

No Utiliza ( )

---

<sup>81</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

2.17 Identifique cada etapa de su proceso productivo<sup>82</sup>

PROCESO PRODUCTIVO	SI	NO	CALIFICACION
Selección de Madera			
Secado			
Trozado			
Listoneado			
Garlopeado			
Cepillado			
Corte Exacto			
Corte en Cinta			
Perfilado			
Espigado			
Escopleado			
Lijado			
Armado de costados			
Armado total			
Lijado para superficies			
Masillado			
Teñido			
Sellado 1			
Suavizado 1			
Sellado 2			
Suavizado 2			
Acabado			
Colocacion de cerrajería			
Mantenimiento			
Mantenimiento Correctivo			
Afilado			

5= Sin dificultad, 4= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 2= Difícil, 1= Muy difícil

---

<sup>82</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014



### III. CAPACIDADES DESARROLLAS<sup>83</sup>

3.1. Tengo problemas con el secado de la madera.

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Sin dificultad, 4= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 2= Difícil, 1= Muy difícil

3.2. Necesito reprocesar las piezas de madera debido a un inadecuado proceso de garlopeado

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.3. Las uniones con cajas y espiga no cierran adecuadamente

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.4. Tengo problemas con el escuadrado de muebles o productos

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Sin dificultad, 4= Poca dificultad, 3= Mediana dificultad, 2= Difícil, 1= Muy difícil

---

<sup>83</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

3.5 Las superficies de los muebles quedan con rayas después del lijado<sup>84</sup>

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.6. Selecciono el sistema de acabado adecuado al destino del mueble

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.7. Tengo problemas con la graduación y manejo del soplete para la realización del acabado final del mueble

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

---

<sup>84</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

3.8. Mi planta cuenta con el espacio suficiente para el trabajo

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.9. Mi taller cuenta con un adecuado sistema de cableado eléctrico e iluminación de ambiente.<sup>85</sup>

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.10. Mantengo limpio y ordenado los ambientes de trabajo

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

3.11. Las máquinas de carpintería tienen guardas de seguridad

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

---

<sup>85</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

3.12. Los trabajadores usan elementos de protección e higiene personal cuando trabajan

ESCALA				
1	2	3	4	5

5= Nunca, 4= Pocas veces, 3=A veces, 2= Casi siempre, 1= Siempre

#### IV. SERVICIOS DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA <sup>86</sup>

4.1. ¿Ha recibido servicios de capacitación y asistencia técnica en su empresa?

SI ( ) NO ( )

4.2. ¿Sus trabajadores se califican en la propia empresa?

SI ( ) NO ( )

4.3. ¿Cuáles son los problemas que Usted tiene para capacitarse?

PROBLEMAS QUE TIENE PARA CCAPACITARSE		
RUBROS	Nº Encuestas	Porcentajes
El costo de los cursos		
Horarios no apropiados		
Lugares/ distancia son muy lejos		
No se imparte los cursos que requiero para mi empresa		
Otros		
Más de 1 rubro		
<b>TOTAL</b>		

<sup>86</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

4.4. ¿Qué tipo de capacitación necesita Usted y los trabajadores de su empresa?<sup>87</sup>

TIPOS DE CAPACITACION QUE NECESITA UD. Y LOS TRABAJADORES DE SU EMPRESA			
TEMAS	VALOR ABSOLUTO		
	DUEÑO	TRABAJADOR	NR
<b>Curso a nivel técnicos- productivos</b>			
Caracterización de la madera: color, olor, textura			
Secado y preservación de la madera/ secado artificial			
Habilitado, maquinado y ensamblado en madera y muebles			
Diseño de muebles			
Proceso de producción			
Maquinado			
Técnicas de acabado			
Mantenimiento de máquinas y herramientas			
Otros			

#### CURSOS A NIVEL EMPRESARIAL

TIPO DE CAPACITACIÓN QUE NECESITA UD.Y LOS TRABAJADORES DE SU EMPRESA			
TEMAS	VALOR ABSOLUTO		
	DUEÑO	TRABAJADOR	NR
<b>Cursos a nivel de gestión empresarial</b>			
Gestión económica- financiera			
Organización productiva y empresarial			
Gestión de residuos sólidos			
Seguridad e higiene ocupacional			
Calidad total			
Otros			

<sup>87</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

## CURSOS A NIVEL MARKETING<sup>88</sup>

TIPO DE CAPACITACION QUE NECESITA UD. Y LOS TRABAJADORES DE SU EMPRESA			
TEMAS	VALOR ABSOLUTO		
	DUEÑO	TRABAJADOR	NR
Cursos a nivel marketing			
Análisis de mercado			
Estrategias del producto/precio/producción			
Técnicas de venta			
Atención de ventas			
Otros			

### V. Servicios de información tecnológica

5.1. ¿Cuenta con información sobre tecnologías relacionadas con la actividad de su empresa?

SI ( ) NO ( )

5.2. ¿A través de que medio obtiene información tecnológica?

MEDIOS A TRAVÉS DE LOS QUE OBTIENE INFORMACIÓN		
Rubros	Nº Encuestas	Porcentajes
Revistas		
Internet		
Charlas		
Catálogos		
Clientes		
Otros Empresarios		
Otros		
Más de un medio		
<b>TOTAL</b>		

<sup>88</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

5.3. ¿Qué tipo de problemas tiene la empresa para acceder a esta información?<sup>89</sup>

<b>PROBLEMAS PARA ACCEDER A LA INFORMACIÓN</b>		
<b>Rubros</b>	<b>Encuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Dificultad para acceder a la información/desconoce cómo hacerlo		
Falta de presupuesto		
Falta de asesoría		
No respondió		
<b>TOTAL</b>		

5.4. ¿Qué institución le ofrece servicios de innovación?

5.5. ¿Qué proceso ha innovado en los últimos 05 años?

## **VI. ACCESO A MERCADOS**

6.1. ¿De qué manera accede a la información sobre dónde y cómo colocar sus productos?

<b>MANERA QUE ACCEDE A LA INFORMACIÓN</b>		
<b>Rubros</b>	<b>Nº Encuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
De proveedores		
De sondeos de mercado		
De los clientes		
De revistas especializadas		
De internet		
No respondió		
<b>TOTAL</b>		

<sup>89</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014

6.2. ¿Se articula con otros productores locales en caso de existir gran demanda de productos?

SI ( )                      NO ( )                      EVENTUALMENTE ( )

6.3. ¿Qué problema ha tenido para articularse exitosamente?<sup>90</sup>

QUE PROBLEMAS HA TENIDO PARA ARTICULARSE		
Rubros	Nº Encuestas	Porcentajes
Escasa capacidad de producción de otros		
La desconfianza mutua o compartida		
La falta de recursos económicos		
Otros		
No respondió		
<b>TOTAL</b>		

---

<sup>90</sup> Fuente: Perfil productivo de las empresas de industria ligera en la región Piura, 2014



## ANEXO N°2

### Población de Carpinteros<sup>91</sup>

N°	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
1	10053134934	Pedro Pablo Chero Sernaque	Jose Olaya Mz C 29	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Catacaos	Carpintería Chero
2	10027013894	Jose Dionicio Yarleque Estrada	Ii Etapa Nro. S Int. 11 A.H. Lucas Cutivalu	Fab. De Muebles.	Catacaos	
3	10451490821	Esteves Morales Karina Elizabeth	Cal. Comerico 600-608 Nro. 08 La Casona (Stand N8 Esquina Cl. Arequipa Y Ica)	Fab. Joyas Y Articulos Conexos.	Catacaos	Artesania A Dios Sea La Gloria
4	10028206483	Sandoval Castillo Reynaldo	Av. Principal Fte Ex C S.Jose Nro. S-N Cas. Caserio La Legua	Fab. De Muebles.	Catacaos	-
5	20525929923	Construcciones Y Servicios Generales Rafael E.I.R.L.	Jr. Comercio Nro. 1143 Cas. Monte Sullon (A Media Cda Del Parque Miguel Grau)	Fab. De Muebles.	Catacaos	-
6	10028571505	Cisterna Arroyo Ramon	Jr. Arequipa Nro. 1172	Fab. De Muebles.	Catacaos	-
7	10026982699	Gutierrez Quezada Felipe	Cal. Piura Nro. 1228	Fab. De Muebles.	Catacaos	-
8	10445660481	Sandoval Tacure Cesar Augusto	Jr. Real Nro. -949	Fab. De Muebles.	Catacaos	Fmc.Servgensand
9	10167665492	Salazar Garcia Segundo Ysidro	Car. Catacaos Nro. 03 A.H. 03 De Octubre (Caserio Simbila)	Fab. De Muebles.	Catacaos	-
10	10027082195	Cruz Yovera Agustin	Jr. Mariano Diaz Nro. 104 (Por Restaurant El Rancho)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
11	10068199986	Alarcon Mendoza Luis	Jr. Cuzco Nro. 800	Fab. De Muebles.	Catacaos	
12	10027049481	Quiroga Chiroque Julio	Cal. Cuatro Nro. 50 A.H. Juan De Mori	Fab. De Muebles.	Catacaos	

<sup>91</sup> Relación de contribuyentes Sunat 2013 – Fabricantes de muebles, Piura

Nº	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
13	10028261131	Ramirez Nunura Wilmer	Jr. Mariano Diaz Nro. 936 (A 2 Cdras Del Colegio Ex-28)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
14	10027000211	Timana Viera Juan Nemesio	Cal. La Legua Nro. 188 Cas. La Legua	Fab. De Muebles.	Catacaos	
15	10066591382	Quiroga Chiroque Luis Alberto	Jr. Zepita Nro. 461	Fab. De Muebles.	Catacaos	
16	10027020432	Coello Gomez Leoncio	Cal. Mariano Diaz Nro. 1325	Fab. De Muebles.	Catacaos	
17	10027675722	Timana Morales Jorge Luis	Av. Principal Nro. Sn Villa La Legua (Cost. Picanteria La Mellicera)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
18	10027003023	Prieto Alburqueque Manuel Eleuterio	Jr. Pisco Nro. 749	Fab. De Muebles.	Catacaos	
19	10026961985	Sanchez Zapata Jose Orlando	Nro. S/N Cas. La Legua (Por El Tanque Elevado)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
20	10026933035	Ancajima Lachira Ladislao	Nro. S-N Cas. La Legua (Cerca A Colegio 14038)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
21	10027886995	Chero Ortiz Jose Calixto	Transversal San Pedro Nro. S-N Cas. Rinconada (Frente A Iglesia San Pedro)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
22	10028145816	Fernandez Purizaca Antonio	Jr. Ica Nro. 348 (Atras Del Cine Catacaos)	Fab. De Muebles.	Catacaos	
23	10027009447	Valdiviezo Quintana Francisco	Jr. San Francisco Nro. 436	Fab. De Muebles.	Catacaos	
24	10027047667	Paico Talledo Euberto	Cal. San Francisco Nro. 1056	Fab. De Muebles.	Catacaos	
25	10450004826	Ider Guerrero Aguila	Mza A Lote 1 San Francisco De Asis	Otros Tipos De Venta Por Menor.	Castilla	San Francisco
26	10028743497	Calle Nuñez Domingo	Cal. Manco Capac Nro. 212 (Aa.Hh.Talarita -Castilla)	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Castilla	Carpinteria San Miguel
27	10026659774	Morales Giron Rigoberto	Cal. Amazonas Nro. 1058 A.H. 28 De Julio (Cerca Al Colegio Ose Escriba De Balaguer)	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	Carpinteria Morales

N°	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
28	10026678655	Reyes Ramirez Antero Alberdino	I Etapa Mza. C-1 Lote. 24 A.H. La Primavera	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	Carpinteria Reyes
29	10033827437	Cordova Neira Edy Ymer	Mza. L Lote. 19 A.H. Las Mercedes (Detras De Coleg.De Los Medanos)	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	Carpinteria Cruz De Chalpon
30	10419529872	Rodriguez Mejia Maria Socorro	Mza. C-1 Lote. 07 Pp.Jj Tacala	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	Carpinteria Valverde
31	10026854356	Jaramillo Portilla Juana Petronila	Mza. C-1 Lote. 13 Pp.Jj.Tacala	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	Taller De Carpinteria Zapata
32	10056424526	Molero Zapata Elsa Bertha	Cal. Las Dalias Mza. D-1 Lote. 05 Dpto. 401 Urb. Miraflores Lado Norte	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	San Judas Tadeo
33	10028285821	Carlos Rafael Palacios Silva	Mz K Lote 04 Ah La Primavera 2 Etapa	Fab. De Muebles.	Castilla	
34	10028368866	Guillermo Mendoza Landines	Av Tacna Nr 711	Otros Tipos De Venta Al Por Menor.	Castilla	Evanisteria Santa Rosa
35	10026707485	Teodocio Chero Andrade	Cal. Cuzco Nro. 536 Piura	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Castilla	La Estrellita De San Jose
36	10026898281	Nolberto Pacherrres Torres	Jiron Ica Nr 821	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Castilla	
37	10027750007	Garcia Morales Carlos Alberto	Cal. Julio Ponce Nro. 216 A.H. Chiclayito	Fab. De Muebles.	Castilla	
38	10026664301	Vega Vega Nestor Daniel	Cal. Pachacutec Nro. 625 P.J. Campo Polo	Fab. De Muebles.	Castilla	
39	10027844494	Vilchez Cruz Jose Leonidas	Mza. E Lote. 01 A.H. Miguel Grau (Frente A Colegio Militar)	Fab. De Muebles.	Castilla	
40	10033521338	Aquino Pacherez Auguste Alberto	Mza. P Lote. 03 A.H. La Primavera Ii Etapa	Fab. De Muebles.	Castilla	
41	10176147119	Fernandez Leon Alberto Angel	Cal. Los Pinos Nro. 108 A.H. Chiclayito (A Tres Cuadras De Posta Medica)	Fab. De Muebles.	Castilla	

Nº	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciuu	Distrito	Razón Social
42	10027781069	Fiestas Quevedo Noe Rogelio	Mza. 02 Lote. 09 A.H. El Indio	Fab. De Muebles.	Castilla	
43	10026717448	Lozada Rivas Guillermo	Cal. Cuzco Nro. 533	Fab. De Muebles.	Castilla	
44	10028213994	Torres Huancas Irene	Cal. Miraflores Mza. K Lote. 04 A.H. La Primavera Ii Etapa	Fab. De Muebles.	Castilla	
45	10026902628	Navarro Neyra Alfonso Segundo	Av. Progreso Nro. 2903 P.J. Chiclayito	Fab. De Muebles.	Castilla	
46	10028369897	Cordova Remaicuna Vilma	Mza. D Lote. 03 A.H. Miguel Grau (Frente Colegio Pedro Ruiz Gallo)	Fab. De Muebles.	Castilla	
47	10026331248	Rodriguez Viera Carlos	Cal. Cuzco Nro. 617	Fab. De Muebles.	Castilla	
48	10026757768	Celi Barranzuela Jorge Alberto	Cal. Sinchi Roca Nro. 831 P.J. Campo Polo	Fab. De Muebles.	Castilla	
49	10033370038	Campoverde Montalban Florencio	Nro. D-7 Int. 14 A.H. La Primavera	Fab. De Muebles.	Castilla	
50	10028939308	Silupu Sosa Wilmer	Mza. Ñ Lote. 0018 P.J. Tacala 2 Etapa	Fab. De Muebles.	Castilla	
51	10165609641	Custodio Salazar Jose Lorenzo	Nro. F Int. 34 A.H. Las Montero	Fab. De Muebles.	Castilla	
52	10026594290	Reyes Acaro Buenaventura	Mza. F Lote. 14 A.H. Consuelo De Velasco (I Etapa)	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Carpinteria-Ebanisteria Reyes
53	10401238609	Vidal Feijoo Marcos Antonio	Mza. G Lote. 06 Urb. Micaela Bastidas 3 Etapa	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Serv. Generales Juan Pablo Ii
54	10026146211	Andrade Morales Victor	Av. Chulucanas Nro. 216 P.J. San Martin	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Comercial Andrade
55	10026004603	Elbert Ricardo Romero Zapata	Av. Buenos Aires Nro 102 Ah El Obrero	Otras Activid.De Tipo Servicio Ncp	Piura	Carpinteria Romero
56	10028180841	Ramos Lopez Maribel	Mza. 213 Lote. 1 Pq.In.Zona Industrial (Cerca Al Mercado)	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Negocios Ana Lucia

N°	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
57	10028809285	Leon Urbina Gladys	Nro. 227 Int. 01 Z.I. Piura (Frente A Conafoviser)	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Negocios Nazareno
58	10168009343	Luis R. Vasquez Zegarra	Calle Callao Nr 557 Int. 01	Fab. De Muebles.	Piura	Arqdeco
59	10027955938	Rojas Curo Jorge Luis	Mza. 223 Int. 01 Z.I. Pq. In. Zona Industrial (Seccion Madera)	Fab. Otros Productos De Madera.	Piura	Muebleria Y Carpinteria Rocio
60	10028036618	Cesar Rafael Palacios Rojas	Mza 03 Lote 261 Ah San Pedro	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Piura	Madera'S
61	10026346491	Leon Quispe Juan Prudencio	Av. Panamericana Nro. Mzb1 Int. Lt09 Urb. San Ramon	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Piura	Carpinteria Leon
62	10028029751	Balisario Ramos Guerrero	Mz 226 Nigth Club Play Boy	Fab. De Muebles.	Piura	
63	10423697623	Panta Flores Saul David	Mza. H Lote. 04 A.H. Juan Valer	Otras Activid.De Tipo Servicio Ncp	Piura	Carpint. Maria De Los Angeles
64	10026804014	Hermeregildo Maza Lazaro	Mz O6 Lote 24 Ah Nueva Esperanza	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Piura	
65	10400505301	Baca Paredes Berna Marcionila	Mza. G Lote. 19 Urb. Micaela Bastidas 2 Etapa (Por El Tanque Elevado)	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Piura	B & B
66	10026207466	Rodriguez Cornejo Carlos Emilio	Nro. B Int. 11 A.H. Rubby Rodriguez (Altura Aldea Infantil)	Fab. De Muebles.	Piura	-
67	10026299123	Hernandez Hernandez Mario Orlando	Jr. D Nro. 131 Urb. San Jose	Fab. De Muebles.	Piura	-
68	10036564534	Lopez Castillo Plinio	Mza. B Lote. 31 Urb. Los Jazmines P.N.P.	Fab. De Muebles.	Piura	Carpinteria Lopez
69	10026428799	Ordinola Juarez Jorge Luis	Mza. E Lote. 21 Urb. Micaela Bastidas (Iii Etapa)	Fab. De Muebles.	Piura	-
70	10405236457	Mendoza Lopez Asunta	I Etapa Mza. H Lote. 15 A.H. Los Algarrobos	Fab. De Muebles.	Piura	-

Nº	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
71	10407829951	Alvarado Gomez Edwin Alexander	Av. Peru Mza. J4 Lote. 16 A.H. Tupac Amaru	Fab. De Muebles.	Piura	-
72	10026547003	Nonajulca Moreno Florencio	Jr. Mancora Mza. T6 Lote. 05 A.H. Nueva Esperanza	Fab. De Muebles.	Piura	-
73	10027153807	Lozada Merino Pedro Nils	Mza. U Lote. 16 A.H. Los Algarrobos (I Etapa)	Fab. De Muebles.	Piura	-
74	10026802127	Vargas Zena Jose Del Carmen	Cal. Once Nro. 549 Urb. San Jose	Fab. De Muebles.	Piura	-
75	20484149152	'Muebleria Leiva Empresa Individual De Responsabilidad Limitada'	Mza. A Lote. 19 Urb. Magisterial	Fab. De Muebles.	Piura	'Muebleria Leiva E.I.R.L'
76	10026485989	Ventura Samame Pedro Segundo	Mza. A Lote. 09 A.H. Quinta Julia	Fab. De Muebles.	Piura	Servientas Pavel
77	10028877591	Melgarejo Goni Geronimo Elias	Nro. B Int. 39 A.H. Las Capullanas	Fab. De Muebles.	Piura	Ebanisteria Melgarejo
78	10030887196	Gonza Santur Teodoro	Cal. Maria Arguedas Mza. H4 Lote. 25 A.H. Micaela Bastidas	Fab. De Muebles.	Piura	-
79	20484302791	Proyectos Y Servicios Generales Quevaz Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Jr. Ayacucho Mza. C Lote. 8 A.H. Buenos Aires (Espaldas De Coliseo Geronimo)	Fab. De Muebles.	Piura	Quevaz Eirl
80	10038426571	Silva Sanchez Carlos Enrique	Av. Las Casuarinas Mza. H-2 Lote. 02 Urb. Ignacio Merino-Ii Etapa	Fab. De Muebles.	Piura	-
81	10325440894	Briceno Castillo Rosa Virginia	Cal. Huanuco Nro. 789 (Taller De Muebles De Computo)	Fab. De Muebles.	Piura	Fbca Muebles Siglo Xxi
82	10026299433	Orozco Peralta Marco Antonio	Av. Circunvalacion Nro. B Int. 08 P.J. Lopez Albuja	Fab. De Muebles.	Piura	Manufacturas Orozco Manor
83	20484335614	Gangas De Piura Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Av. Grau Nro. 879 (Media Cuadra Del Parque Miguel Cortes)	Fab. De Muebles.	Piura	-

Nº	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciu	Distrito	Razón Social
84	10028574741	Leon Orozco Marcelo Giovany	Mza. A9 Lote. 06 A.H. San Martin	Fab. De Muebles.	Piura	Comercial Y Muebleria Orozco
85	10028015661	Silva Ramos Juan De Dios	Villa Hermosa Nro. S/N A.H. Villa Hermosa (Frente A E-05 A.H. Villa Hermosa)	Fab. De Muebles.	Piura	Carpinteria Hnos Silva
86	10026392972	Juarez Cordova Froilan Edgardo	Mza. C4 Lote. 10 A.H. Micaela Bastidas	Fab. De Muebles.	Piura	-
87	10026384252	Orozco Calle Jose	Cal. Manuel Sullon Nro. L10 Int. 06 P.J. Nueva Esperanza	Fab. De Muebles.	Piura	-
88	10026178873	Vite Moscol Eugenio	Cal. Zarumilla Nro. 231 Pachitea	Fab. De Muebles.	Piura	-
89	20441771453	Negociaciones Hidalgo S.R.L.	Tienda 1 Nro. B Mercado De Telas	Fab. De Muebles.	Piura	Negociaciones Hidalgo S.R.L.
90	17102842014	Cspedes Romero Carlos Marcos	Av. Grau Mza. N Lote. 24 Urb. La Alborada	Fab. De Muebles.	Piura	El Oferton Del Sr.Cacero
91	10178941084	Carrion Perez Carlos Humberto	Av. Loreto Nro. 114 P.J. Pachitea	Fab. De Muebles.	Piura	-
92	10026124234	Chumacero Yaguana Rafael	Prolong Grau Nro. 3833 P.J. San Martin (Frente Al Parque Centenario)	Fab. De Muebles.	Piura	-
93	10420410684	Romero Roca Nino Rolando	Mza. G3 Lote. 08 A.H. Micaela Bastidas (Frente Al Terminal Pesquero)	Fab. De Muebles.	Piura	Comercial Antony
94	10026331485	Gonza De Ancajima Ana Maria Del Socorro	Mza. V-6 Lote. 01 A.H. Nueva Esperanza	Fab. De Muebles.	Piura	-
95	10028328546	Chavez Ramos Carlos Alberto	Mza. B Lote. 2 A.H. Las Capullanas (1cdras Antes Terminal Pesquero)	Fab. De Muebles.	Piura	-
96	10026594737	Garcia Preciado Segundo Vicente	Mza. C13 Lote. 6 A.H. San Martin (A Media Cuadra De I.E. 14012)	Fab. De Muebles.	Piura	-

N°	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
97	10028045617	Culquicondor Llapapasca Helber	Cal. Los Almendros Nro. E Int. 22 A.H. Consuelo De Velasco	Fab. De Muebles.	Piura	-
98	10026808087	Namuche Sernaque Luis Alberto	Nro. D Int. 03 A.H. Los Algarrobos (Vi Etapa)	Fab. De Muebles.	Piura	-
99	10028806367	Orozco Benites Lucia Amparo	Jr. Huanuco Nro. 804 (Costado Del Morro)	Fab. De Muebles.	Piura	Muebleria El Faraon
100	20102580738	Servitecs Srl	Av. Integracion Mza. I Lote. 19 A.H. Los Titanes - I Etapa (A 1/2 Cdra De Migraciones)	Fab. De Muebles.	Piura	-
101	20399204098	Carpinteria El Ebanista E.I.R.Ltda.	Nro. B Int. 12 A.H. 31 De Enero (Cons. De Velasco/2cdras Del Grifo Daniel)	Fab. De Muebles.	Piura	-
102	10026212109	Reyes Quispe Nestor	Nro. Mz E Int. Lt 1 A.H. Los Algarrobos (Primera Etapa)	Fab. De Muebles.	Piura	Carpinteria Reyes
103	10032263769	Neira Alvarado Jose	Av. Cesar Vallejo Nro. 588 Urb. Piura	Fab. De Muebles.	Piura	-
104	10026348469	More Flores Eduardo	Jr. Sullana Nro. 220 P.J. Santa Rosa	Fab. De Muebles.	Piura	-
105	10026236369	Bermeo Manrique Manuel Orlando	I Etapa Nro. F Int. 9-A A.H. Jorge Chavez	Fab. De Muebles.	Piura	-
106	10443061873	Gonza Yarleque Erickson Adriam	Mza. E10 Lote. 27 A.H. San Martin	Fab. De Muebles.	Piura	Servicios Multiples Erikson
107	10434715968	Burgos Solis Elvis Frank	Mza. M Lote. 08 A.H. Consuelo De Velasco	Fab. De Muebles.	Piura	-
108	20525308066	D & L Hidalgo Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Mza. 222 Lote. 07 Z.I. Zona Industrial (Costado De Costa Gas)	Fab. De Muebles.	Piura	D & L Hidalgo S.R.L
109	10425032335	Villegas Paz Joe Alexander	Mza. A Lote. 04 A.H. Las Capullanas	Fab. De Muebles.	Piura	-



N°	Ruc	Nombre Y Apellidos	Domicilio	Descripción De Ciiu	Distrito	Razón Social
110	10803307747	Yanayaco Salambay Raul	Mza. 226 Lote. 02 Z.I. Pq. In Zona Industrial (Altura De La Maderea Pucallpa)	Fab. De Muebles.	Piura	-
111	10420240916	Ruiz Bayona Roberto Carlos	Mza. A4 Lote. 3 A.H. Nueva Esperanza	Fab. De Muebles.	Piura	-
112	10421700350	Orozco Olivares Librado Martin	Mza. J Lote. 06 Int. 002 Urb. San Jose (Al Costado De Lalito Car)	Fab. De Muebles.	Piura	-
113	10028198839	Chinchay Gutierrez Eduardo Luis	Av. Jose Carlos Mariategui Mza. I-8 Lote. 07 A.H. San Martin-I Etapa (Av.Jose Carlos Mariategui 411)	Fab. De Muebles.	Piura	-
114	10027451212	Fernando Vilela Pulache	Jr Lima 581	Pompas Funebres Y Activid.Conexas	Tambogrande	Carpintería Vilela ( Funeraria )
115	10026701240	Berlando Jimenez Carrerño	Zona Industrial Sec. Carpinteros	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Tambogrande	Comercial Zapata
116	10028159221	Abrahan Zapata Camacho	Jr Seshura 224	Vta. Min. Equipo De Uso Domestico.	Tambogrande	Comercial Zapata
117	10035910889	Antolin Sanchez Tupuche	Carpinteria Hermano Antolin	Otras Actividades Empresariales Ncp.	Tambogrande	Carpinteria Hermano Antolin
118	10028673774	Jaime Juarez Dominguez	Av Miguel Grau S/N 215	Fab. Partes Y Piezas Carpinteria.	Tambogrande	El Norteño
119	10027290294	Silva Panta Jose Ramon	Cal. Callao Nro. 920	Fab. De Muebles.	La Union	-
120	10027679116	Suarez Briceno Bernardo	Cal. Comercio Nro. 542	Fab. De Muebles.	La Arena	-
121	10028283259	Flores Sernaque Sabino	Jr. Moquegua Nro. 213	Fab. De Muebles.	La Arena	-
122	10027939606	Paz Valencia Carlos Alberto	Cal. Tupac Amaru Nro. S/N Cas. Santa Rosa (Cerca A Local Multiusos Sta. Rosa)	Fab. De Muebles.	Cura Mori	-

## ANEXO N°3



GOBIERNO REGIONAL PIURA  
DIRECCIÓN REGIONAL DE LA PRODUCCIÓN

"AÑO DEL DIALOGO Y LA RECONCILIACION NACIONAL"  
"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para mujeres y hombres"

### CONSTANCIA

EL QUE SUSCRIBE, DIRECTOR REGIONAL DE LA PRODUCCION – GOBIERNO  
REGIONAL - PIURA

CERTIFICA:

*Que el Sr. KEVIN MARTIN ARRUNATEGUI CARDOZA, identificado con DNI N° 72891556, solicitó el "PERFIL PRODUCTIVO DE LAS EMPRESAS DE INDUSTRIA LIGERA EN LA REGION PIURA, AÑO 2014" como fuente de información primaria para el desarrollo de nuevas investigaciones relacionadas al área de carpintería de madera y muebles.*

*Que, esta Dirección Regional autoriza al Sr. Arrunátegui a utilizar dicho estudio para la investigación del estudio "Propuesta de Oportunidades de Desarrollo para las MYPEs de Carpintería de la Provincia de Piura" que viene desarrollando como estudio para ser presentado a la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional de Piura.*

*Se expide el presente certificado, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.*

*Piura, 14 de septiembre del 2018*



Ing. AGUSTIN CAMPOS CISNEROS

Director Regional de la Producción – Piura